



4 ЗА СЧЁТ
ЧЕГО РАСТЁТ
ИПОТЕКА



5 ЗАЧЕМ
СТРОИТЕЛЯМ
ВЫСТАВКА



9 ПОЛНАЯ
СВОБОДА!

АКТУАЛЬНО

ХЛЕБ – В РЫНОК

На двенадцатом году реализации в Кузбассе прекращается одна из самых известных социально ориентированных программ — «хлебная». С 1 мая по решению областных властей в историю уйдут дотации местным производителям, направленные на поддержание низкой цены на хлеб. По заявлениям областных чиновников, пришло время дотировать не производителя, а малообеспеченного потребителя. Но хлебопекарные предприятия, которые регулярно выступали за увеличение цен на хлеб, не спешат праздновать победу. Вместо единой цены на «социальный» хлеб их ждёт контроль за ценообразованием.

Товаропроизводители области, по данным заместителя губернатора по агропромышленному комплексу Валерия Шабанова, дотировались со второй половины 1999 года. В своеобразную программу по поддержанию низкой цены на хлеб были вовлечены как непосредственно хлебопекарные производства, так и мукомольные. Зерно из резервного фонда области, исходя из потребности территорий, выделялось мукомолам по низкой цене. Соответственно, льготной была и цена на муку. По словам Валерия Шабанова, в эту схему вовлекались далеко не все предприятия отрасли. Так, в прошлом году из 380 хлебопекарных предприятий Кузбасса только 170 выпекали хлеб, который в рознице стоил 8 рублей за буханку (отпускная цена была установлена на уровне 7,27 рубля). Областному бюджету низкая цена на хлеб в прошлом году обошлась в 390 млн рублей.

Как утверждает заместитель губернатора, сейчас пришло время отказаться от такой схемы по нескольким причинам. Во-первых, доходы кузбассовцев по сравнению с концом 1990-х годов значительно выросли. Во-вторых, данные соцопросов свидетельствуют, что до четверти «социального» хлеба

в сельских территориях шло на корм скоту, т.е. «не по назначению» (в марте, когда власти начали готовить решение по хлебной дотации, было объявлено о проведении в области уличного опроса, который показал, что большинство опрошенных либо сами используют хлеб как корм для скота, либо сталкиваются с такими случаями — «А-П») А в-третьих, ориентир, который даёт в последние годы федеральный центр — адресная поддержка потребителей.

По предварительным подсчётам, областной бюджет при переходе на адресную поддержку малообеспеченных слоёв населения сэкономит (принимая за точку отсчёта данные прошлого года) 260 млн рублей. Такова разница между «ценой вопроса» действующей схемы и денежными выплатами, которые предложены порядка 180 тысячам малообеспеченным кузбассовцам (пенсионерам, многодетным семьям, студентам, учащимся ссузов и получателям детских пособий). Ежемесячная денежная выплата будет составлять 60 рублей. При полном охвате этих категорий населения на выплату «хлебных» будет направляться почти 130 млн рублей в год.

Кузбасские производители хлеба в целом, как и следовало ожидать, инициативу власти одобрили. По словам Валерия Сухорбрикова, главы областной Ас-

социации мукомолов и хлебопёков (в неё входит 6 крупнейших производителей хлеба и муки в области), смена дотационной схемы — справедливое решение. Действовавшая схема, по его словам не позволяла предприятиям рассчитывать не просто на рентабельность, а на безубыточную работу. У большинства хлебозаводов выпуск «социального» хлеба занимал 70-90% от общего выпуска продукции. Однако мука по льготной цене выделялась не на весь объём выпечки такого хлеба. Если несколько лет назад это было 70-80%, то с этого года — 50%. А в последний месяц поставки «льготной» муки были вообще сокращены до 25%. Соответственно, у некоторых производителей выпечка хлеба была убыточной — цена на муку из зерна резервного фонда отличалась от рыночной в два и более раза.

Окончание на стр. 3



ОБЗОР РЫНКА

СТРАХОВАНИЕ-2010: ВОСПОЛНЯЯ ПОТЕРИ

По итогам 2010 года страховой рынок Кемеровской области впервые после кризиса показал рост — 6,3% без учёта обязательного медицинского страхования. Однако о его полном восстановлении говорить ещё рано: докризисного объёма страховой премии он пока не достиг. А рост обеспечили, прежде всего, те виды страхования, которые значительно всего «падали» с приходом кризиса.

Почти 5,47 млрд рублей страховой премии (без учёта обязательного медицинского страхования, ОМС) собрали страховые компании на территории Кемеровской области по итогам 2010 года. Такие данные Федеральной службы страхового надзора (ФССН). Это на 6,3% превышает аналогичный показатель 2009 года. Хотя в 2010 году рынок вновь стал расти (по итогам 2009 года, напомним, было зафиксировано падение почти на 10%), докризисные темпы роста ещё не достигнуты.

Так, в 2008 году объём премии (без ОМС) вырос на 12,2% по отношению к предыдущему периоду, в 2007 году рост составил 16,9%, а

наиболее динамично рынок рос в 2006 году, увеличившись за год на треть. Отметим, что рынок Кемеровской области в 2010 году рос не так активно, как в целом в Сибирском федеральном округе (СФО), который увеличился на 10,1% по отношению к предыдущему году. Так, половина из 12 субъектов СФО опередили Кемеровскую область по темпам роста страхового рынка. Судя по статистике ФССН, в большинстве случаев это можно объяснить более глубоким падением сборов в этих регионах по итогам 2009 года. Наиболее значительный рост в Кемеровской области в 2010 году показало страхование жизни (сборы выросли на 32%), страхо-



Продолжение на стр. 6

Утро под серебряным дождем
с 7 до 10 утра слушай радиостанцию «Серебряный дождь» на 91.5 FM

91.5 FM
СЕРЕБРЯНЫЙ ДОЖДЬ

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ГАЗПРОМНЕФТЬ-КУЗБАСС» В ОЖИДАНИИ ШТРАФА

К началу мая Кемеровское УФАС России должно определить размер штрафа для ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс», крупнейшего поставщика ГСМ в регионе, за нарушение антимонопольного законодательства. 20 апреля, после трёх месяцев рассматривания антимонопольного дела, УФАС признала ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс» нарушившим антимонопольное законодательство. Как говорилось в сообщении управления, нарушение выразилось в злоупотреблении доминирующим положением на рынке оптовой реализации дизельного топлива в период с сентября по ноябрь 2010 г. Напомним, дело было возбуждено по результатам мониторинга цен, который проводит антимонопольщики. Как пояснили в УФАС, в целом за 4 квартал прошлого года покупка дизтоплива на Омском НПЗ для «Газпромнефти-Кузбасс» стала дороже на 35%. При этом для кузбасских заводов, шахт и разрезов, которым компания продает оттом дизтопливо, рост цены составил 31%. Но такой рост цен дал основания для возбуждения дела, поскольку, по данным антимонопольщиков, дизтопливо реализовывалось из ранее закупленных активов. В действиях ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс» содержатся «признаки нарушения антимонопольного законодательства в части необоснованного повышения оптовых цен на зимнее дизтопливо, а также по сближению уровня оптовых и розничных цен на дизельное топливо, результатом которых являются или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и уменьшение интересов других лиц на оптовом и розничном рынках реализации дизельного топлива в Кемеровской области», отмечалось в сообщении управления. Признание нарушения является основанием для возбуждения административного производства в отношении ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс» по статье 14.31 Кодекса РФ об административных правонарушениях, в соответствии с которой злоупотребление доминирующим положением влечёт наложение штрафа в размере от 1% до 15% от суммы выручки. «При определении суммы штрафа будет учтена повторяемость совершения правонарушения», — отметили руководитель УФАС Наталья Кухарская. Напомним, в 2009 году компания уже заплатила 65 млн рублей (1% выручки) за аналогичное нарушение. Правда, изначально штраф УФАС составлял более 158 млн рублей.

НЛМК РАСШИРИЛ ЗАПАСЫ УГЛЯ В КУЗБАССЕ

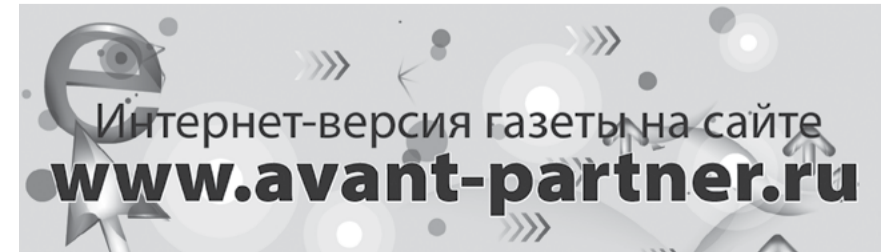
На прошлой неделе ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК) сделало второе приобретение в недрах Кемеровской области. Компания победила в аукционе на право пользования недрами на участке Жерновский Глубокий в Новокузнецком и Прокопьевском районах с запасами 72,6 млн тонн угля коксующихся марок «ГЖО», «ГЖ» и «Ж». При стартовом платеже на торгах в 350 млн тонн победителю придётся заплатить 420 млн рублей, один шаг на аукционе сделало ООО «Шахта №12» кемеровской группы «Стройсервис». Кроме него и НЛМК в торгах принимало участие также ОАО «Стойленский ГОК», так и не предложившее своей цены. После торгов представитель НЛМК Марат Дегоев от подробных пояснений целей покупки отказался, но признал, что запасы Жерновского Глубокого необходимы для более эффективной отработки Жерновского-1, под которым, собственно, и находится приобретенный участок. Напомним, что Жерновский-1 с запасами коксующего угля в 239,9 млн тонн был первым приобретением НЛМК в недрах Кузбасса. Лицензия на него комбинат приобрел за 1,1 млрд рублей в 2005 году. По её окончании шахта на данном участке должна быть построена к началу 2013 года.

ВАС ПРОТИВ ФАС

Президиум Высшего Арбитражного Суда (ВАС) России проверит кузбасскую кадастровую оценку. Как сообщает коллегия адвокатов «Регионсервис», на прошлой неделе ВАС удовлетворил надзорную жалобу кемеровского ООО «Аверс» на постановление Федерального арбитражного суда (ФАС) Западно-Сибирского округа от 17 января нынешнего года, которым были отменены судебные акты арбитражного суда Кемеровской области и Сельского арбитражного апелляционного суда, признавшие незаконными кадастровую оценку и её результаты в отношении земельного участка заявителя. Ранее представителям многих кузбасских компаний, как крупных, так и небольших, удавалось доказать в арбитражных судах, что государственные органы (Роснедвижимость и управление Роснедвижимости по Кемеровской области) при проведении кадастровой оценки на территории Кузбасса нарушили положения ряда федеральных нормативных актов. Судебные решения позволили снизить необоснованные и непомерно высокие платежи по земельному налогу. Однако, в январе нынешнего года ФАС Западно-Сибирского округа начал отменить судебные акты, вынесенные ранее по подобным делам, отказывая в удовлетворении требований представителям кузбасского бизнеса. Одним из таких заявителей оказался ООО «Аверс», который и обратился в ВАС. Кроме того, в поддержку этой жалобы председателю ВАС Алексею Иванову было направлено коллективное обращение от многих предприятий и предпринимателей Кузбасса (см. «Авант-ПАРТНЕР» от 1 марта 2011 года). Как сообщил «РегионСервис», судебная коллегия ВАС поддержала доводы жалобы ООО «Аверс» и приняла решение о передаче дела для рассмотрения президиумом Высшего Арбитражного Суда.

БОЛЬШЕ КОНВЕЙЕРОВ, БОЛЬШЕ УГЛЯ

В течение нынешнего года ОАО «СУЭК-Кузбасс» планирует оснастить свою шахту «Талдинская-Западная-1» шестью конвейерами класса ВТ-1600 различной длины общей стоимостью более 1 млрд рублей. Как сообщила пресс-служба компании, такие конвейеры, впервые применяемые на шахтах СУЭК, позволят поднимать на-гора до 3,5 тысяч тонн угля в час. Пока же в рамках инвестпрограммы шахты «Талдинская-Западная-1» приобретены забойный конвейер PF-4 VugaSies германского производства длиной 300 метров и шириной 1200 мм и 70 секций крепи этой же фирмы. Они также предназначены для оснащения лавы №67-07, которую планируется ввести в строй в июле-августе нынешнего года. В ближайшее время ожидается поставка на шахту двух ленточных конвейеров этого же производителя с шириной 1600 мм, а так же лавного перегружателя и дробилки.



ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ БЕЗ СБОЕВ

Аномально тёплая апрельская погода заставляет не только простых граждан переходить на летний стиль жизни. Неожиданно рано в этом году заканчивается и отопительный сезон. Компания «Кузбассэнерго» уже на прошлой неделе прекратила подачу тепла в систему отопления Барнаула. На очереди и аналогичное решение по городам и посёлкам, снабжаемым теплом компании, и в Кемеровской области.

Как сообщил на пресс-конференции на прошлой неделе управляющий директор ОАО «Кузбассэнерго» Юрий Шейбак, после того, как среднесуточная температура воздуха в течение пяти суток превысит 8 градусов тепла, местные органы самоуправления могут принять решение о прекращении централизованного теплоснабжения. Так и произошло в Барнауле уже 20 апреля. «Там, на юге Западной Сибири, всегда немного теплее, чем у нас, — пояснил руководитель компании, — но и в Кузбассе аналогичное решение может быть принято уже в ближайшие дни, хотя здесь рисков возвращения холодов больше». В прошлом году, стоит напомнить, из-за таких затянувшихся холодов отопительный сезон в Кемерове был завершён только 25 мая. К тому же и сама прошлая зима была более суровой, чем нынешняя. Поэтому поставки тепла «Кузбассэнерго» в нынешний сезон заметно снизились, до 11,17 млн Гкал на осенне-зимний период 2010-2011 гг. против 13,9 млн в 2009-2010 гг.

Загрузка теплосетей в прошедшую зиму была не такой напряженной, пик нагрузок, как обычно, пришёлся на декабрь-январь. Несмотря на значительную разницу погодных условий, работа системы теплоснабжения «Кузбассэнерго» была стабильной и в прошлую зиму, и в нынешнюю. На тепловых сетях компании, по данным Юрия Шейбака, в осенне-зимний период 2010-2011 гг. произошло всего 3 нарушения (по 2 — в Барнауле и Новокузнецке, одно — в Кемерове) против 4 нарушений (все в Барнауле) год назад. Ни одно из этих нарушений, подчеркнул управляющий директор ОАО «Кузбассэнерго», не вызвало перебоев в подаче тепла, снижение температуры теплоснабжения.

Такой результат был получен, несмотря на то, что значительная часть теплосетей компании находится в эксплуатации длительные сроки. Всего у «Кузбассэнерго» 486,3 км тепловых сетей в Кемерове, Новокузнецке, Мысках, поселке Инском и в Барнауле. Больше всего в столице Кузбасса — 138,1 км, и в столице Алтайского края — 195 км. Из всех этих трубопроводов 48% эксплуатируется более 20 лет, 26,3% — от 10 до 20 лет, остальные до 10 лет. В то же время, подчеркнул Юрий Шейбак, возраст трубопроводов не является единственным критерием необходимости их замены или ремонта, и никакими норм обязательной замены нет. В нормальных рабочих условиях, в отсутствие электрохимической коррозии снаряды (обычно выносятся там или грунтовыми водами по месту теплоотрассы) трубопровод для подачи тепла может служить и 30, и 40 лет. В то же время около автомобильной дороги, с которой постоянно ссыпаются химические реагенты для борьбы со снегом, или в местах

Среди крупных работ, которые компания планирует провести при подготовке к следующему отопительному сезону, Юрий Шейбак назвал замену 6,5 км трубопроводов в Барнауле, 2,7 км — в Новокузнецке, 3,5 км в Белово. При этом предполагается на всех заменяемых участках проложить трубы с предварительно нанесенной изоляцией. Установки для их изготовления, стоимостью порядка 8-10 млн рублей каждая, уже приобретены, в таком исполнении трубы, по оценке управляющего директора «Кузбассэнерго», хотя и дороже, но быстрее монтируются.



повышенного давления в тепло-трассы и оценка проявляющихся при этом повреждений. Именно это, пояснил Юрий Шейбак, позволяет выявить слабые места в трубопроводах, требующие последующего ремонта или замены данного участка трассы. Что касается «норматива», то, если даже он и был, реализовать его было бы непросто. По данным управляющего директора «Кузбассэнерго», «ситуация с тарифами на тепло такова», что средств хватает только на ремонт и реконструкцию трубопроводов. Замену же компании приходится производить лишь в ограниченных объемах. В 2009 г. компания отремонтировала и заменила 14,4 км теплосетей, в прошлом году — 16,48 км, план на этот год — 15 км.

Как подчеркнул Юрий Шейбак, на Алтае администрация Барнаула и краевые власти разобрались в проблемах теплоснабжения и даже попытались применить методику РAB (тарифное регулирование на основе «возврата на вложенный капитал») при установлении тарифов на тепло, сделав соответствующее обращение в правительство России. Но оно пока не нашло поддержки, возможно позднее Алтай станет одним из плотных регионов, где данный подход будет опробован. Тем не менее, «местные власти пошли навстречу» «Кузбассэнерго», в результате планируется использовать в текущем году 360 млн рублей на реконструкцию сетей и источников теплоснабжения.

Егор Николаев

ХЛЕБ – В РЫНОК

Окончание. Начало на стр. 1
Валерий Сухоревриков говорит, что нужно учитывать и тот факт, что производители тратились и на перевозку муки, и на упаковку хлеба, что не покрывалось «дотациями». И это без учета того, что за последние три года, с тех пор как цена на хлеб была поднята в последний раз, тарифы на электроэнергию увеличились на 75,6%, на газ — на 71,8% и т.д. В этом году добавился и рост выплаты страховых платежей.

Алексей Машьянов, вице-президент, заместитель по финансовым и экономическим вопросам ООО «УК «Крона XXI» (объединяет 5 производителей хлеба) обращает внимание на то, что отрасль накопила довольно много проблем. Это и нехватка ресурсов на обновление оборудования, и низкая зарплата: «По нормативу мы должны обновлять транспорт и печи каждые семь лет. При довольно скромных финансовых возможностях мы не могли покупать необходимое количество оборудования и техники. Между тем, понятно, что всё это дорожало. И теперь нам нужно уже больше ресурсов, чтобы изменить ситуацию. Понятно, что нужно повышать и зарплату. Она в отрасли составляет 7,5-10 тыс. рублей».

Отмена многолетней схемы поддержки высокой цены на хлеб, по словам Алексея Машьянова, — это переход на рыночные отношения в отрасли. Однако это не будет означать, что в одиночку производители получат право свободно варьировать цены на хлеб.

АНОНС

XIV ТОМСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ INNOVUS

ТЕМА ФОРУМА: «ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ – 2020: КАК ЗАПУСТИТЬ ЭКОНОМИКУ ЗНАНИЙ?»

26-27 мая 2011 года пройдет XIV Томский инновационный форум «INNOVUS 2011». Форум является ежегодной коммуникационной площадкой федерального уровня по обсуждению реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Организаторами форума выступают Администрация Президента РФ, Министерство экономического развития РФ, Администрация Томской области и Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Форум посвящен обсуждению и определению практических шагов по развитию инновационной экономики в России. Основное внимание пред- лагается уделить определению движущих сил инновационной экономики, обсуждению рисков в реализации «Инновационной стратегии — 2020» и роли региональных инновационных центров в достижении позиций технологического лидерства на мировых рынках.

НА ФОРУМЕ ПЛАНИРУЕТСЯ ОБСУЖДЕНИЕ СЛЕДУЮЩИХ ВОПРОСОВ:

- какой сценарий выбрать — «инновационное лидерство» или «локальная технологическая конкурентоспособность»?
 - что значит «запустить» инновационную экономику?
 - стратегия распределения средств на инновации, или в чем причины низких затрат российских корпораций на НИОКР?
 - может ли создание инновационных центров в регионах вернуть Россию в число ведущих мировых научно-технологических держав?
 - новое образование университетов и научных организациями: чем и как управлять?
 - общее образование для инновационной экономики: как каждого сделать лучшим?
 - какой город может обеспечить ускоренное становление инновационного сектора?
- В первый день Форума пройдет три дискуссионных клуба: «Как запустить инновационную экономику в России?», «Технологическая платформа: место встречи государства, бизнеса и науки» и «Преобразование общего образования: как каждого сделать лучшим?».

В рамках форума состоится заседание «Ассоциации инновационных регионов России» и заседание Совета при полномочном представителе Президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе, где пройдет обсуждение Стратегии развития Сибири до 2020 года с позиции реализации «Инновационной стратегии – 2020».

Значимыми событиями-спутниками форума станут конференция TEDxTomsk и инвестиционная сессия Start-up Challenge. Новые технологии, созданные инновационными компаниями, будут продемонстрированы на выставке инноваций, в рамках которой будет презентована экспозиция «Смотрите — это НАНО!».

Тема молодежной программы форума — «Инновационная Россия – 2020: нужны новые профессионалы!». В дни форума молодые люди смогут принять участие в следующих площадках: DesignHub — площадка, посвященная прорывным технологиям в дизайне; RoboRoom — чемпионат по робототехнике; StartupPoint — известный формат встречи IT-стартапов с инвесторами; «Предпринимательская кухня» — дискуссионная площадка, где соберутся молодые предприниматели и представители молодежных общественных организаций. Участники «Предпринимательской кухни» по теме «Кто на кухне главный?» обсудят современные характеристики лидерства в инновационной экономике.

В форуме планируют принять участие руководитель Администрации Президента РФ Сергей Нарышкин, министр образования и науки РФ Андрей Фурсенко, заместитель министра здравоохранения и социального развития РФ Вероника Скворцова, руководитель Федеральной службы государственной статистики Александр Суринов, советник генерального директора ГК «Росатом» Петр Щедровицкий, директор Центра стратегических разработок «Северо-Запад» Владимир Княгинин, основатель и директор школы предпринимательства университета Беркли, генеральный партнер Monitor Venture Partners Джером Энгел, Чрезвычайный и Полномочный Посол Государства Израиль в России госпожа Дорит Голендер и другие зарубежные и российские эксперты.

Контакт-центр: 8-800-200-6559
E-mail: org@tomskforum.ru
Адрес XIV Томского инновационного форума INNOVUS в сети Интернет: http://innovus.biz
Twitter: @Tomskforum
Facebook: INNOVUS



По мнению Валерия Шабанова, одним из плюсов перехода на адресные «хлебные» дотации может стать повышение качества хлеба, который покупают кузбассовцы

сезонное снижение цен на муку, пока не дорожают ГСМ, тарифы на электроэнергию пересматриваются раз в год.

В торговых компаниях говорят, что уже в апреле столкнулись с тем, что «социального» хлеба стало меньше. «Если нам раньше привозили 10 лотков на магазин, то уже в апреле от общего объема заказа — только два лотка. Остальное шло по обычным ценам. При этом каких-то перемен в потребительском поведении мы не заметили», — сообщил «Авант-ПАРТНЕР» представитель крупной сетевой компании. А пресс-секретарь компании «Сис-

тема Регионмарт» Зинаида Жук отмечает, что в магазинах компании стабильно пользуется спросом «социальный» хлеб. Но при этом в гипермаркетах «Поляна», где продается хлеб собственного производства (самый дешёвый — 10,9 руб.), точно такая же картина.

Валерий Шабанов полагает, что такая ситуация только подтверждает правильность решения властей и обращает внимание на то, что одним из плюсов перехода на адресные дотации должно стать повышение качества хлеба, который покупают кузбассовцы.

Александра Фомина.

ЦЕНА ВОПРОСА

1 миллион 253 тысячи 340 рублей предложило ООО «Кемеровский каменный карьер» (входит в состав ООО ДСК «Стройдорэксспорт») за право пользования недрами с целью разведки и добычи строительного камня на Западной части Северного участка Татарского месторождения в Кемеровской области, сообщила пресс-служба обладминистрации. Стартовая цена была установлена в размере 1 млн 44,45 тыс. рублей. Участок расположен на территории Кемеровского района. Его площадь составляет 9,36 га, прогнозируемые ресурсы строительного камня оцениваются в 3,665 млн кубометров по категории Р1. Участок является «прирезком» к разрабатываемой компанией участку с запасами строительного камня.

3 миллиарда 700 миллионов рублей (с учётом НДС) составила выручка крупнейшей торговой компании Кузбасса ООО «Система РегионМарт» в январе-марте текущего года, что на 6,25% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, говорится в официальном сообщении компании. Общий рост продаж по действующим магазинам (LFL) за январь-март 2011 г. вырос на 2%. Сегодня сеть насчитывает 183 магазина в 6 регионах СФО.

2 миллиарда 332 миллиона 792 тысяч 700 рублей прибавилось к доходам и расходам областного бюджета, согласно внесенным на прошлой неделе депутатами облсовета соответствующими изменениями в главный финансовый документ региона. В доходной части бюджета на эту сумму увеличены безвозмездные поступления из федерального бюджета. В расходной же части бюджета все средства направлены департаменту охраны здоровья населения Кемеровской области на укрепление материально-технической базы учреждений здравоохранения. Кроме того, сформирована новая долгосрочная целевая программа «Модернизация здравоохранения Кемеровской области на 2011-2012 годы» на реализацию которой из других разделов перемещены 533,2 млн рублей. А на новую региональную адресную программу «Формирование здорового образа жизни» в сумме 6612 тыс. рублей направлены субсидии федерального бюджета в сумме 3967 тыс. рублей (60%) и средства областного бюджета в сумме 2645 тыс. рублей (40%).

Кроме того, в целях повышения рождаемости и улучшения демографической ситуации в Кемеровской области увеличены бюджетные ассигнования по разделу «Социальная политика» на выплату областного материнского (семейного) капитала для улучшения жилищных условий многолетних семей в размере 100 млн рублей. Как ранее сообщалось, размер областного материнского капитала установлен в сумме 100 тыс. рублей. В результате проведенных изменений общие параметры бюджета на 2011 год теперь составляют по доходам — 72 млрд 801 млн 875,5 тыс. рублей, по расходам — 79 млрд 765 млн 667,3 тыс. рублей. Дефицит бюджета в 6 млрд 963 млн 791,8 тыс. руб. Дефицит областного бюджета в процентном выражении сохранён на прежнем уровне — 11,6%.



ИПОТЕКА ПОШЛА В ГОРУ

После кризисного зстоя рынок жилищного кредитования наконец-то оживился. К такому единодушному мнению пришли банкиры, чиновники и застройщики на пресс-конференции в рамках «III Кузбасской ярмарки недвижимости», прошедшей в Кемерове на прошлой неделе. Более того, по словам начальника управления ценных бумаг и страхового рынка администрации Нелли Малютиной, если такая динамика роста сохранится, вскоре объем ипотеки достигнет докризисных объемов.

По данным Нелли Малютиной, только за три месяца текущего года объем жилищных кредитов и займов в регионе составил 1,6 млрд рублей, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 1,5 раза. Количество выданных кредитов — 1 824 — в 1,4 раза превышает аналогичный показатель прошлого года. Общий объем ссудной задолженности на 1 апреля составил в Кемеровской области 29 млрд рублей (рост — 13%). Правда, растёт и объём просроченной задолженности — на сегодняшний день её доля 4%, или 1,2 млрд рублей. По мнению Нелли Малютиной, активный рост жилищного кредитования в первом квартале тем более примечателен, что в начале года рынок обычно только «раскачивается», а обороты набирает к концу года. Среди позитивных изменений на рынке — предельное со стороны банков новых «прекрасных продуктов и акций», в рамках которых сокращаются сроки рассмотрения кредитных заявок и снижаются процентные ставки.

Признаком восстановления ипотечного рынка стало и уменьшение

роли государства в лице Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК). Напомним, в кризис, когда банки испытывали значительные трудности в привлечении денежных средств, АИЖК стало ведущим ипотечным кредитором в регионе. По информации директора ОАО «АИЖК Кемеровской области» Юлии Шматок, объём выданных агентством в 2010 году займов составил 1,2 млрд рублей, что в 1,8 раза выше показателя 2009 года. Однако итоги первого квартала текущего года, предоставленные департаментом ценных бумаг и страхового рынка областной администрации, говорят о снижении объёма выданных займов АИЖК в Кемеровской области на 30% (до 181,8 млн рублей) по сравнению с данными годовой давности. За первый квартал было выдано 195 займов (снижение на 40%). Ссудная задолженность на 1 апреля текущего года по АИЖК составила 4,5 млрд рублей (рост в 1,1 раза), из неё просроченная задолженность — 16,7 млн рублей (снижение на 25%). Снижение объёмов выданных льготных займов наблюдается



По данным Нелли Малютиной, за три месяца текущего года объём жилищных кредитов и займов составил в регионе 1,6 млрд рублей, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 1,5 раза



По информации Юлии Шматок, объём выданных в 2010 году займов ОАО «АИЖК Кемеровской области» составил 1,2 млрд рублей, что в 1,8 раза выше показателя 2009 года

и у областного Фонда развития жилищного строительства. Так, по итогам первого квартала текущего года Фондом было выдано 107 займов на общую сумму 137,9 млн рублей. Это на 28% меньше по количеству и на 26% меньше по сумме, чем в первом квартале 2010 года.

Отметим, что существенным толчком к развитию ипотеки стал материнский капитал, сумма которого в 2011 году увеличилась почти до 366 тыс. рублей. Как сообщила начальник отдела социальных выплат отделения Пенсионного фонда

по Кемеровской области Оксана Самсонова, всего с начала действия закона о материнском капитале за сертификатами в Кузбассе обратились около 61 тыс. человек, 59 тыс. из них уже выдано на руки. Количество выданных сертификатов из года в год растёт: если в 2007 году их было 5,5 тыс., в 2008 году — 11,6 тыс., в 2009 — 21,7 тыс., 2010 — 17,4 тыс., только за 3 месяца 2011 года выдано 3,6 тыс. сертификатов. Как правило, полученные сертификаты семьи направляют на улучшение своих жилищных условий, с 2009

года таким образом реализовали своё право на материнский капитал 12 775 семей. Из них большинство владельцев сертификатов (10,315 тыс.) направили материнский капитал на погашение ипотеки, 2,3 тыс. — на покупку готового жилья, 11 — на долевое участие в строительстве, 15 — на строительство с привлечением подрядных организаций, 109 — на строительство своими силами и 24 владельца — на получение компенсации за уже построенное жильё.

Ксения Сидорова

ХОРОШИЙ КЛИЕНТ – РАЧИТЕЛЬНЫЙ КЛИЕНТ

В ОАО «Кузбассэнергосбыт» прошла церемония награждения победителя ежегодного конкурса «Клиент года». Энергетики выбрали самых ответственных потребителей компании по итогам 2010 года.

Критерии оценки были следующими: клиенты Кузбассэнергосбыта должны были в течение всего прошлого года вовремя оплачивать электроэнергию и с полной ответственностью относиться к выполнению условий договора электроснабжения. Кроме того, учитывалась точность планирования величин электропотребления и мощности предприятий, а также — корректность общения с энергетиками.

В конкурсе было представлено 6 номинаций: промышленные и сельхозпредприятия, предприятия, финансируемые из бюджета, малый бизнес, потребители, сравненные к населению. В каждой были выбраны один победитель и два лауреата. Из 10 тысяч участников победили лучшие из лучших.

Как отметили сотрудники компании, «Цель конкурса состоит не

только в том, чтобы выразить глубокую признательность лучшим клиентам, но и обсудить с ними вопросы электроснабжения за круглым столом». Эта цель была достигнута: представители компаний-победителей с удовольствием общались с руководством «Кузбассэнергосбыта» в неформальной обстановке, по максимуму используя уникальную возможность получить необходимую информацию не «путем взаимной переписки», а непосредственно из уст первого руководителя.

«Клиент, который своевременно оплачивает счета и заинтересован в энергосбережении — это «Золотой фонд» нашей компании, — отметил управляющий директор ОАО «Кузбассэнергосбыт» Леонид Петров. — Ответственное отношение потребителей к выполнению договора электроснабжения дает возможность нам как гарантиру-

ющему поставщику своевременно производить расчеты на оптовом рынке электроэнергии и мощности, а также с сетевой компанией, что позволяет обеспечивать стабильную работу единой энергосистемы региона и способствует экономическому развитию Кузбасса».

В знак благодарности за ответственные отношения к выполнению условий договора лучшим деловым партнерам энергетики вручили дипломы, памятные знаки, а также поощрительные бонусами. Кроме того, впервые с этого года лучшие клиенты получили сертификаты на проведение мероприятий по энергосбережению.

Победители и лауреаты получили сертификаты на услуги персонального менеджера, который в течение года будет решать все вопросы, связанные с электроснабжением.

По словам Леонида Петрова, успешность и эффективность работы предприятия зависит от многих факторов, в том числе и от эффективности расходования энергетических ресурсов. Чем больше расход энергии, а соответственно, выше денежные затраты на производство, тем дороже конечный продукт. Именно поэтому вопросам энергосбережения должно уделяться особенно пристальное внимание.

«Мы стремимся наладить партнерские отношения с нашими потребителями, заботиться об их выгоде и защищать их интересы. Сегодня сотрудники нашей компании готовы предложить своим клиентам не только проведение энергоаудита производства и оформления энергетических паспортов, но и заключение энергосервисных договоров, продажу и установку приборов



Победители и лауреаты получили сертификаты на услуги персонального менеджера, который в течение года будет решать все вопросы, связанные с электроснабжением.

учета электроэнергии, программирование многотарифных электросчетчиков в соответствии с выбранным потребителем тарифным меню. Кроме этого Кузбассэнергосбыт предоставляет весь спектр услуг в области автоматизации учета энергоресурсов — разработку технической документации, поставку оборудования, пусконаладочные работы, гарантийное и постгарантийное обслуживание», — отмечает Леонид Петров.

Следует добавить, что по традиции Кузбассэнергосбыт наряду с самыми лучшими потребителями по итогам года выбрал и худшего клиента. Победитель в этой номинации не побоялся приехать. Ему руководство компании вручило антиприз — керосиновую лампу, как напоминание о необходимости своевременных расчетов за услуги. Энергетики на-

деются, что обладатель керосинки станет более ответственным в расчетах и на следующий год войдет в списки лучших потребителей.

Тем более, что такое уже случалось. Узнать об истории, результатах прошлых лет и итогах конкурса «Клиент года-2010» более подробно можно на официальном сайте ОАО «Кузбассэнергосбыт» www.kuzbassenergosbyt.ru в разделе «Клиент года».

Интересующую вас информацию о деятельности гарантирующего поставщика электроэнергии ОАО «Кузбассэнергосбыт» можно также получить, позвонив по телефону «горячей линии» 8-800-200-36-56.

ОАО «Кузбассэнергосбыт»
г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4
тел. (384-2) 45-33-09



ПЛОЩАДКА ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ И НЕ ТОЛЬКО

С 19 по 22 апреля Кузбасская выставочная компания «Экспо-Сибирь» проводила в Кемерове «Международную неделю строительства и лесного комплекса». Эта выставка, которая также фигурирует под названием выставки-ярмарки «Стройкомплекс», является муниципальным заказом и проводится совместно с администрациями Кемеровской области и города Кемерово для привлечения в регион современных строительных технологий, оборудования и материалов. «Так что, считать выставку чисто строительной не совсем корректно, напротив, ее организаторы, — говорит генеральный директор «Экспо-Сибирь» Сергей Гржеклецкий, — хотели видеть здесь представителей строительных компаний Кузбасса в качестве посетителей и потенциальных заказчиков представленных технологий и продукции».

В этом году выставка собрала 85 участников. Помимо кемеровских компаний, присутствовало четверо гостей из столицы, пять красноярских предприятий, по четыре из соседних Новосибирска и Томска, две компании из Барнаула, по одной — из Екатеринбурга и Самары, однанадцать новокузнецких фирм, и около десятка предприятий из малых городов Кузбасса. Международным статусом выставки обеспечивали несколько представителей компаний из Германии, Италии, Бельгии. При этом непосредственно строительные компании на выставке оказались в меньшинстве. Такой расклад экспонентов волеющей невольной вызвал вопрос о том, современно ли делаются выводы о том, что стройка вышла из кризиса? И о том, на что можно рассчитывать производителям стройматериалов, представлявшим на выставке свою продукцию.

По мнению начальника департамента строительства Кемеровской области, Андрея Кравченко, участвовавшего в открытии выставки, уже можно говорить о том, что кризис в строительстве заканчивается: «Конечно, его последствия будут ещё ощущаться. В первую очередь, в связи с долговыми обязательствами фирм, поскольку работы в период строительного бума были завязаны на крупных кредитах. Но те, кто выстоял в трудный кризисный период, теперь будут развиваться дальше. А потому задача власти — обеспечить работой строительные организации области. А задачей выставки является привлечение в строительную отрасль региона новых технологий». Говорит о том, что экспозиция поразила его чем-то «сверхновым», Андрей Кравченко не стал, большого интереса, по его мнению, заслуживают те контакты, которые завязываются здесь и новые планы на будущее сотрудничество.

Примерно такое же видение ситуации и у заместителя директора по коммерции ООО «Машзавод БАСК» Юлии Горчаковой. Продукция завода — теплоизоляционные материалы — ориентирована на двух основных потребителей — энергетиков и строителей. Исходя из анализа объёмов продаж, специалисты «БАСКа» делают вывод о том, что строительный рынок растёт, во всяком случае, объёмы продаж последнего года превышают предыдущие показатели на 15-20%. А выставка — ещё один шаг навстречу потенциальному покупателю. Хотя практика Юлии Горчаковой такова, что непосредственно у стенда договоры не заключаются, это — продукт нового витка отношений.

Господин Манфред Дёнтис, представитель германо-австрий-



По словам Сергея Гржеклецкого, организаторы выставки хотели видеть на ней в качестве посетителей представителей строительных компаний Кузбасса и потенциальных заказчиков

Ленинске-Кузнецком, Крапивино. Новая выставка дала возможность начать проработку договора с одной из кемеровских территорий. Стройиндустрия также одна из самых зависимых от рынка строительства сфер. Это хорошо почувствовали в ООО «Ленинск-Кузнецкий завод строительных материалов», где кризис, по словам начальника отдела сбыта Лидии Бесконячкиной, сократил объёмы производства на 50%. Знаменитый кирпич ленинского завода продолжают хвалить за качество, но не покупают. В силу определённых

причин Манфред Дёнтис считает, что на выставке надо лично познакомиться и лично продемонстрировать возможности своего оборудования в работе



Господин Манфред Дёнтис считает, что на выставке надо лично познакомиться и лично продемонстрировать возможности своего оборудования в работе

на рынке уже сложились партнерские отношения. «ЮМАГС» специализируется на конструировании, производстве, монтаже и обслуживании малых архитектурных форм — в частности спортивных и детских игровых площадок (в соответствии с ГОСТами и требованиями СанПиН). Следовательно, деятельность компании целиком ориентирована на строительный рынок и структуры ЖКХ. Кузбасс — один из самых развитых регионов Сибири в области промышленного и гражданского строительства. Следовательно, он привлекает много предприятий смежных видов деятельности. И сегодня красочные горючки от «ЮМАГС» уже получили «постоянную прописку» в Новокузнецке, Междуреченске,

нополицитрола) демонстрировал ТД «СИБИРЕКС» (Новокузнецк) через своего кемеровского представителя ООО «Ангара Люкс». По мнению его коммерческого директора Сергея Маслова, — именно за этим материалом большое будущее (разумеется, в малозаточном строительстве). Комбинированный строительный материал настолько выгоден и удобен, что в ближайшем будущем обязательно «войдёт в моду».

Такие материалы — достойный ответ тем явлениям, которые называли в строительстве кризисными. Эта выставка — первая для Кемерово, но внимание почувствовалось сразу.

Строительство жилья с применением лесоматериалов и организация производства стройматериалов из местного леса вообще стало одним из самых важных вопросов, которые поднялись на выставке. По данным, которые на церемонии открытия привел начальник областного департамента лесного комплекса Владимир Рыкалов, «пока что в Кузбассе остаётся только 15% леса. Остальное направляется по России и за рубеж. Надо довести объёмы перерабатываемой в регионе древесины хотя бы до 30%. И поэтому цель выставки — заинтересовать производителей кузбасского леспрама не только зарубежных, но и местных переработчиков».

На эту тему высказал своё мнение и исполнительный директор НП «Союз лесопромышленников Кузбасса» Николай Корпусов. Входящие в состав партнерства 26 предприятий, как правило, являются одновременно и поставщиками дерева, и производителями стройматериалов, и строителями жилых малоэтажек. В результате, никто из них не с какими издержками строительного кризиса даже не столкнулся. А объёмы «деревянного зодчества» в течение всех трёх последних лет оставались на стабильном уровне. Оставить собственный лес у себя в Кузбассе, переработать его и применить в строительстве, по его мнению, — вот путь, который поможет значительно удешевить стоимость квадратного метра жилья, привлечь покупателя и обеспечить нужные объёмы работ для строителей региона.

Сергей Волков

ПРЕСС-РЕЛИЗ

МЕГАФОН НАЧАЛ ОХРАНЯТЬ ЛЕСА КУЗБАССА

Лидер в 3G, оператор универсальной связи «МегаФон» с помощью сети Третьего поколения теперь помогает лесникам в Кемеровской области предупреждать лесные пожары, а также следить за охраной окружающей среды. Надежные технологии — видеокamera, передающая потоковое видео — теперь на защите кузбасских лесов.

Уникальный проект сегодня не имеет аналогов на территории Сибири. Оператор связи «МегаФон», выполняя социальную программу по охране окружающей среды и являясь активным участником Дней защиты от экологической опасности, применил новые технологии в области защиты лесных массивов Кузбасса от пожаров и несанкционированных вырубок.

«Новые технологии позволяют передавать и получать видеосигнал как на мобильный телефон, так и на персональный компьютер, — рассказывает Олег Савчук, руководитель технического отдела Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон». — Этой возможностью необходимо пользоваться, так как она позволяет контролировать ситуацию, в том числе и при наступлении пожароопасного периода. Сегодня в этот проект включился департамент лесного комплекса Кемеровской области».

Первая видеокamera для обнаружения лесных пожаров появилась неподалёку от села Мазурово Кемеровского района. Сейчас новые технологии МегаФона позволяют оперативно предупредить надвигающуюся стихию. Камера МегаФона создаёт обзор 360 градусов и охватывает территорию радиусом 40 — 50 километров в ясную погоду. В ближайшее время на территории Кемеровского лесного хозяйства появятся ещё три видеокamеры МегаФона.

«Для лесного комплекса Кузбасса данный проект необходим, — считает Владимир Рыкалов, начальник Департамента лесного комплекса Кемеровской области. — Если результаты эксперимента будут удачными, систему видеомониторинга внедрим на лесных землях Кузбасса. Надеемся, что видеокamеры помогут нам не только в обнаружении лесных пожаров, но и в поимке поджигателей и «черных лесорубов».

Видеокamеры пока только дополняют результаты космического мониторинга, авиационного и наземного патрулирования. Не исключено, что современные технологии, предложенные МегаФоном, окажутся более эффективными, благодаря чему леса региона, и возможно всей страны в целом, окажутся под надёжной защитой.



СТРАХОВАНИЕ-2010: ВОСПОЛНЯЯ ПОТЕРИ

Окончание. Начало на стр. 1
вание ответственности (на 24,8%) и личное страхование (на 24%). Обязательные виды медицинско-

имущественному страхованию. По ОСАГО и страхованию ответственности этот показатель снизился незначительно (снижение составило около 1%). Рост выплат произошёл

мми составил лишь 215,491 млн рублей, хотя и такой рост нельзя признать весьма значительным. Вероятно, свою роль сыграли восстановление банковского

жизни своих сотрудников, занятых на опасных производствах, — если раньше в экстренных случаях можно было из бюджета компании выделить материальную по-

и объясняются скромные объёмы страховых сборов. Хотя личное страхование и выросло по сравнению с предыдущим периодом в Кузбассе почти на четверть, но объёмы предкризисного 2008 года превалировали ненамного, менее чем на 2% (с 1,84 млрд до 1,87).

Отметим также, что имущественное страхование, хотя и было одним из лидеров 2009 года по падению (объёмы сборов снизились почти на 12%, в денежном выражении — на 270,5 млн рублей), но не только не достиг докризисного уровня, но по итогам 2010 года продолжил своё падение, снизившись по отношению к предыдущему году ещё на 7,8%. Вероятно, это объясняется ещё не в полной мере восстановившимся кредитованием, поскольку активный рост этого вида эксперты связывали именно с залоговым кредитованием. «Защита своих имущественных рисков с помощью страхования так и не стало нормой жизни ни среди простых граждан, ни среди предпринимателей, — поясняет продолжившееся падение имущественного страхования Наталья Владыкина. — К тому же в кризис банки начали выдавать кредиты без залога. Сейчас залоговое страхование возвращается, банки вновь ужесточают требования. Определённые шаги в развитии имущественного страхования делаются и на законодательном уровне. К примеру, готовится закон о противопожарном страховании».

Пятёрку лидеров на региональном рынке в 2010 году по причине банкротства покинула компания «ЖАСО-М», вместо неё пятую позицию в рейтинге по объёму страховых сборов заняла «Военно-Страховая компания», поднявшись за год на 3 ступени выше. В остальном состав первой пятёрки лидеров остался прежним, хотя игроки и поменялись местами. Это произошло с компаниями «Росгосстрах» и «Ингосстрах» (теперь они занимают 1 и 2 места соответственно), «Сибирский Дом Страхования» (бывшая «Губернская страховая компания») и «Сибирский Спас» (теперь 4 и 3 места соответственно). На две ступени (с 10 на 8) поднялась компания «Сибирь». С 21 места на 9 взлетела компания «Согласие», с 12 на 10 переместилась «Дженерали ППФ Страхование жизни».

Как известно, согласно законодательным изменениям к 1 января 2012 года страховые организации должны будут увеличить размер уставного капитала. Так, для компаний, занимающихся общим страхованием, минимальный уставный капитал составит 120 миллионов рублей. Ожидается, что это приведёт к изменениям на страховом рынке, причём сократиться число страховщиков может именно за счёт небольших региональных компаний. Так, в центральной прессе глава Федеральной службы страхового надзора Александр Коваль прогнозировал сокращение страховых компаний в России на 60% к 2012 году. По словам начальника управления ценных бумаг и страхового рынка администрации Смердовской области **Нэлли Малютин**, относительно кузбасского регионального рынка делать прогнозы ещё рано: «Страховщики в настоящее время работают над этим. Кто-то ищет инвестиции для увеличения уставного капитала, кто-то, возможно, продается более крупному игроку».

Ксения Сидорова

Таблица 1: 10 крупнейших страховых компаний в Кемеровской области по объёмам взносов в 2010 году (млн рублей)

| № | Название | Город | Итого (кроме ОМС) | В том числе по договорам | | | | | |
|------------------|---------------------------------|-------------|-------------------|--------------------------|--------------------|---------------------------|--|-------|--------|
| | | | | Страхование жизни | Личное страхование | Имущественное страхование | Добровольное страхование ответственности | ОСАГО | |
| Всего по региону | | | | 5467,8 | 215,5 | 1877 | 1874 | 63,7 | 1417,4 |
| 1 | Росгосстрах | Люберцы | 731,2 | 0,074 | 53 | 246,1 | 16,2 | 414,7 | |
| 2 | Ингосстрах | Москва | 465,5 | 0 | 29,8 | 353,8 | 5,7 | 76,2 | |
| 3 | Сибирский Спас | Новокузнецк | 439,4 | 0 | 361 | 39 | 1,7 | 37,7 | |
| 4 | Сибирский Дом Страхования | Кемерово | 388 | 0 | 34,3 | 75,8 | 4,7 | 273 | |
| 5 | Военно-Страховая компания | Москва | 260,7 | 0 | 85,9 | 125,5 | 10,3 | 39 | |
| 6 | Уралсиб | Москва | 230,3 | 0 | 57,8 | 112 | 1,7 | 58,6 | |
| 7 | Коместра | Кемерово | 215,5 | 0 | 185,4 | 28,8 | 1,3 | 0 | |
| 8 | Сибирь | Кемерово | 186,3 | 0 | 186,3 | 0 | 0 | 0 | |
| 9 | Согласие | Москва | 165,3 | 0 | 75,4 | 70,2 | 1,3 | 18,3 | |
| 10 | Дженерали ППФ Страхование Жизни | Москва | 165,2 | 43,9 | 121,4 | 0 | 0 | 0 | |

Источник: Федеральная служба страхового надзора

Таблица 2: 10 крупнейших страховых компаний в Кемеровской области по объёмам выплат в 2010 году (млн рублей)

| № | Название | Город | Итого (кроме ОМС) | В том числе по договорам | | | | | |
|------------------|---------------------------------|-------------|-------------------|--------------------------|--------------------|---------------------------|--|-------|-------|
| | | | | Страхование жизни | Личное страхование | Имущественное страхование | Добровольное страхование ответственности | ОСАГО | |
| Всего по региону | | | | 3035,5 | 135,5 | 1019 | 962,2 | 5,2 | 896,6 |
| 1 | Росгосстрах | Люберцы | 323,2 | 0,273 | 10 | 72,4 | 0,539 | 239,9 | |
| 2 | Ингосстрах | Москва | 283,1 | 0 | 29,9 | 210,6 | 0,211 | 40 | |
| 3 | Сибирский Спас | Новокузнецк | 255 | 0 | 22 | 28,4 | 0,203 | 204,4 | |
| 4 | Сибирский Дом Страхования | Кемерово | 229,2 | 0 | 205,6 | 3,2 | 0,001 | 20,3 | |
| 5 | Военно-Страховая компания | Москва | 197,9 | 0 | 50,4 | 95,2 | 0,175 | 52,1 | |
| 6 | Уралсиб | Москва | 176,8 | 0 | 0 | 176,8 | 0 | 0 | |
| 7 | Коместра | Кемерово | 139,2 | 0 | 119,4 | 19,7 | 0,038 | 0 | |
| 8 | Сибирь | Кемерово | 133,6 | 0 | 133,6 | 0 | 0 | 0 | |
| 9 | Согласие | Москва | 113,8 | 9,3 | 3,5 | 57,3 | 1,3 | 42,3 | |
| 10 | Дженерали ППФ Страхование Жизни | Москва | 103,9 | 0 | 44,1 | 42 | 1 | 16,7 | |

Источник: Федеральная служба страхового надзора

6,5% и 5,1% соответственно. Рынок имущественного страхования потерял 7,8% по сравнению с объёмом страховой премии 2009 года.

Объём выплат по итогам 2010 года по сравнению с предыдущим периодом уменьшился незначительно (на 1,5%), коэффициент выплат составил 55,5%. На 13% уменьшился объём выплат по страхованию жизни, на 7% — по

по личному страхованию и ОМС (4,3% и 7,8% соответственно).

Наиболее значительно выросшие за год по объёму премии виды страхования сильно падали в 2009 году. Так, рынок страхования жизни резко сократился в 2009 году — на 40% (до 163,306 млн рублей с 278,451 млн по итогам 2008 года). Докризисного объёма в 2010 году он не достиг. Объём пре-

кредитования, но страховщики называют также и другие причины. «Не исключено, что отчасти активный рост рынка страхования жизни можно объяснить схемным страхованием, — рассказывает директор Кемеровского филиала ОСАО «Ресо-Гарантия» **Наталья Владыкина**. — Наконец, крупные предприятия стали чаще страховывать по рисковому страхованию

мощь, то сегодня все понимают, что в трудные времена эти деньги взять будет просто неоткуда. Сегодня к нам обращаются за таким страхованием строительные фирмы, угольные компании. По тем же причинам люди сами всё чаще начинают задумываться о завтрашнем дне, о накоплениях на случай непредвиденных ситуаций. Известно, что накопительное страхование жизни — один из самых надёжных способов сохранения средств: с банковского счёта сбережения всегда можно снять, а расторгнуть договор накопительного страхования без потерь не удастся. Это заставляет людей быть более дисциплинированными в финансовом отношении».

Рынок добровольного страхования ответственности в Кемеровской области невелик (по итогам 2010 года 63,749 млн рублей), но его рост на 24,8% произошёл после падения в 2009 году на 11,6%. Отметим, что рост произошёл на фоне подготовки рынка к введению с 2012 года нового закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». В настоящее время компании активно набирают клиентскую базу, но, как признают страховщики, пока тарифы по данному виду на рынке низкие. Этим

Учебный центр ПРОФИ приглашает Вас и специалистов Вашей компании принять участие в Авторском тренинге ВИТАЛИЯ ИЛЬИНСКОГО, г. Москва



«Результат х 2. Стандарты нестандартной рекламной кампании»
Дата проведения: 10-11 июня 2011 г.
По окончании тренинга выдается сертификат

Тренинг посвящен изучению эффективных способов продвижения продукта и компании в целом, порождающих «бесплатных рекламных агентов». А также тому КАК создавать эти решения (пошаговая технология).

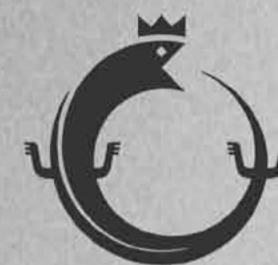
В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА:

1. Основы рекламы двойного эффекта.
2. Принципы создания рекламных решений двойного эффекта.
3. Механизм создания доверия к рекламному обращению.
4. Инструменты удвоения эффективности рекламных обращений.
5. Специальные навыки рекламщика:

Использование окружающей и городской среды как готового рекламносителя (ambient-реклама);
Скрытая реклама (метод снижения сокрытым возвышением);
Алгоритм работы с недостатками и претензиями потребителя.

6. Инструменты поиска новых идей
7. Инновационные рекламные форматы.

Учебный центр «ПРОФИ»
г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, оф. 910, тел: (3842) 49-62-70, 57-44-96,
rezume@profy-kem.ru, www.profy-kem.ru



Банк
Кольцо Урала

КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ



7%
от годовых
СТАВКИ СНИЖЕНЫ!

ПАВЕЛ ТОРПОВ. ПРИЗЕР КУБКА РОССИИ ПО РАЛЛИ 2007 г.

Разовый кредит «Сильнее+». Процентные ставки от 7% до 13% годовых. Срок от 1 до 1825 дней. Сумма от 100 тыс. до 10 млн. руб. Возможно кредитование без залога (кроме г. Киров) — макс. сумма составляет 3 млн. руб. Плата за пользование кредитом, в соответствии с тарифами Банка, составляет: 1% одновременно с залогом (без залога 5%) и 0,2% ежемесячно от суммы кредита. Условия действуют с 01.04.2011 г. Подробности на сайте и в офисах Банка. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА», Лиц. ЦБ РФ №65

КЕМЕРОВО: пр. Советский, 48 А, (3842) 36-18-09, www.kubank.ru 8 (800) 500-50-11 ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ

ЭКСПЕРТЫ



Тамара Кочкина,

главный врач ГКБ№1, Заслуженный врач РФ:

— Различия между частной и государственной клиниками определяются в первую очередь юридическим статусом: в государственном лечебном учреждении пациент защищён гарантиями, регламентированными законом об обязательном медицинском страховании. Частные клиники могут участвовать в программе ОМС, но они в первую очередь ориентируются на доход, о котором в этом случае говорить не приходится. Однако существование частных клиник имеет положительный момент с точки зрения конкуренции, оказываемой ими государственным лечебным учреждениям. Это явно стимулирует медицинские учреждения любой формы собственности на оказание более качественных услуг. И если частное медицинское учреждение с точки зрения менеджмента правильно организовано, то услуги будут оказываться на достаточно высоком уровне.

Большинство государственных медицинских учреждений оказывают и платные услуги, которые зачастую являются дополнительной статьёй дохода больницы, но они оказываются во вчерашнее время врача, да и цены на такие услуги чётко регламентированы, чего нет в частных кабинетах.

Если коснуться квалификации врачей, то стоит отметить, что образование у всех базовое, просто в частной клинике более выгодная система оплаты труда и она зачастую выше, чем в государственной, поэтому большинство врачей стремятся уйти в коммерческую фирму, либо совмещают работу в государственной больнице с приёмом в частных медицинских центрах. Если врач действительно талантлив, то он проявится как в частном, так и в государственном секторе медицины, только его рост в государственной клинике займёт несколько более длительное время.



Вадим Лемберг,

главный врач стоматологической клиники «Диамант Премиум», ассистент кафедры ортопедической стоматологии КемГМА:

— Кафедра стоматологии лучше частная или государственная? Ответить на этот вопрос можно лишь применительно к конкретному лечебно-профилактическому учреждению. Я очень часто бываю в других городах и везде ситуация различная. Всё зависит от менеджмента и от политики учреждения, наличия внутренних стандартов качества лечения. По большому счёту, лечит не оборудование, а врач, материалы — лишь инструменты в его руках. Все доктора заканчивают одни и те же вузы, но затем некоторые продолжают своё образование, а кто-то останавливается на достигнутом. Всё зависит от профессионализма врача независимо от формы собственности учреждения. Есть государственные клиники, до которых частным ещё расти и расти. Однако в целом проблема муниципальных лечебных учреждений в том, что финансирование полностью зависит от государственного бюджета, цены утверждаются вышестоящим департаментом или законодательным собранием муниципального образования, и, при повышении цен на материалы, не всегда удаётся вовремя скорректировать прейскурант, приходится переходить на менее дорогостоящие заменители. Существуют платные услуги и в государственных учреждениях, однако они достаточно строго регламентированы. Вдобавок ко всему заработная плата врачей в государственных медицинских учреждениях невелика, поэтому многие опытные врачи соглашаются более заманчивыми предложениями из частных клиник, либо открывают своё дело. Но, всё-таки, большинство пациентов привязаны к конкретному «своему» врачу, которому они доверяют, за которым пойдут даже в случае перемены им места работы. И его пациентам будет абсолютно неважно, какой формы собственности эта клиника.

Есть ещё проблема. Когда пациент доволен лечением, а особенно протезированием, он не всегда это фиксирует. Зачем всем говорить, что твоя очаровательная улыбка создана не природой, да и почему все должны знать, что у тебя карьер — это интимная проблема. Но если пациент получил негативный результат, он обязательно расскажет всем. В частных клиниках обычно небольшой коллектив или вообще один врач, и пациент говорит: «Не ходите к доктору такому-то». В государственной поликлинике коллектив больше, поэтому чисто математически вероятность попасть к менее квалифицированному, либо неактивному специалисту больше, но и пациент потом говорит: «Не ходите в эту поликлинику», хотя, возможно в этой поликлинике работает самый лучший доктор, который мог бы стать для Вас единственным на многие годы.

В частных же клиниках есть другая проблема. Ты обязан быть бизнесменом, но не должен забывать, что в первую очередь ты Врач и давал клятву Гиппократу. Как только пациент почувствует, что в докторе бизнесмена становится больше, чем врача, он никогда не останется в этой клинике.

Поэтому, выбор делать Вам. Найдите своего самого доброго, самого профессионального и квалифицированного стоматолога. Возможно, он работает рядом с Вашим домом, а может быть и в другом городе...

ЧАСТНОЕ ИЛИ



С переходом современной экономики на рыночные отношения не осталась в стороне и сфера здравоохранения. Конечно, большинство медицинских учреждений существовало до того, как возникли рыночные отношения, поэтому по сей день медицина всё же остаётся прерогативой государства.

Приход частной медицины на рынок медицинских услуг был достаточно сложным процессом, так как все ниши здравоохранения уже были заняты, поэтому в этом секторе экономики начали развиваться такие области медицины, где требуется сравнительно меньше вложений, в первую очередь это стоматология, косметология, фармацевтика, лабораторная диагностика. Однако, несмотря на кажущееся на первый взгляд столь бурное развитие, доля частной медицины в России составляет от 5 до 10% от общего числа, тогда как в развитых странах ЕС эта цифра доходит до 15%, в США до 20%. Тем не менее, как говорят участники рынка, сегмент коммерческих лечебных учреждений развивается со скоростью до 12% в год.

Несмотря на это, у нас остаётся государственная монополия в медицине, любые частные клиники никак не учитываются в статистике, кроме самого факта их наличия. Между тем в настоящее время до 40% медицинской помощи оказывается в частных клиниках, особенно стоматологических. По видимому, это существенным образом влияет на статистические показатели заболеваемости по отдельным болезням, которые не учитываются в силу того, что просто не регистрируются в государственном секторе медицины. Что ж, статистика довольно «лживая» наука.

Таким образом, оглядывая столь обширный рынок медицинских услуг, довольно закономерно встаёт вопрос: «Какое всё же лучше выбрать медицинское учреждение: частное или государственное?»

Обращаясь в медицинское учреждение пациент в первую очередь ищет решения очень личных проблем в виде волнующей его боли, дискомфортных ощущений, плохого самочувствия, и самое главное, что будет его интересоваться — это субъективное улучшение его самочувствия в виде исчезновения симптомов, а не юридический статус больницы, в которую он обращается за помощью. По данным постановления администрации Кемеровской области от 29 сентября 2010 года «О результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления город-

ских округов и муниципальных районов» удовлетворённость медицинской помощью составила от 11,8% до 94,0% в зависимости от региона. По городу Кемерово эта цифра едва превысила 54%, хотя ни для кого не секрет, что именно в столице нашей области выбор лечебных учреждений достаточно обширен и в сравнении с регионами их уровень более высок.

Частная клиника, в отличие от государственной, предполагает получение дохода, поэтому здесь всё платное, начиная от банальной консультации врача. В государственной же больнице пациент защищён со стороны государства гарантией получения бесплатной медицинской помощи. Но по сравнению с частными клиниками частная медицина в России составляет от 5 до 10% от общего числа, тогда как в развитых странах ЕС эта цифра доходит до 15%, в США до 20%. Тем не менее, как говорят участники рынка, сегмент коммерческих лечебных учреждений развивается со скоростью до 12% в год.

Несмотря на это, у нас остаётся государственная монополия в медицине, любые частные клиники никак не учитываются в статистике, кроме самого факта их наличия. Между тем в настоящее время до 40% медицинской помощи оказывается в частных клиниках, особенно стоматологических. По видимому, это существенным образом влияет на статистические показатели заболеваемости по отдельным болезням, которые не учитываются в силу того, что просто не регистрируются в государственном секторе медицины. Что ж, статистика довольно «лживая» наука.

Таким образом, оглядывая столь обширный рынок медицинских услуг, довольно закономерно встаёт вопрос: «Какое всё же лучше выбрать медицинское учреждение: частное или государственное?»

Обращаясь в медицинское учреждение пациент в первую очередь ищет решения очень личных проблем в виде волнующей его боли, дискомфортных ощущений, плохого самочувствия, и самое главное, что будет его интересоваться — это субъективное улучшение его самочувствия в виде исчезновения симптомов, а не юридический статус больницы, в которую он обращается за помощью. По данным постановления администрации Кемеровской области от 29 сентября 2010 года «О результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления город-

ских округов и муниципальных районов» удовлетворённость медицинской помощью составила от 11,8% до 94,0% в зависимости от региона. По городу Кемерово эта цифра едва превысила 54%, хотя ни для кого не секрет, что именно в столице нашей области выбор лечебных учреждений достаточно обширен и в сравнении с регионами их уровень более высок.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ?

ческая организация ориентирована в первую очередь на доход, поэтому будет ли врач действительно лечить только от вашей болезни, либо найдёт ещё параллельно множество других патологий, требующих немедленной коррекции, будет ли ставить вам прививку от гриппа уже в период эпидемии, зависит лишь от совести самого врача. Также необходимо уточнить наличие лицензии на проведение приёмов и лечение у конкретного медицинского учреждения.

Частное медицинское учреждение может участвовать в обязательном медицинском страховании и принимать пациентов по такому полису, но для них это не выгодно, да и несёт множество последствий в виде пристального государственного надзора и обязательной отчётности по каждому пациенту. В то же время, не все виды услуг входят в этот «волшебный» полис. И всё-таки, как бы там ни было, частной медицине сложно конкурировать с государственной в силу дефицита денежных ресурсов, а привлечение инвестиций пока ещё остаётся на низком уровне. Так стоит ли всё же гово-

рить о якобы «доступной» медицинской помощи?

На сегодня картина такова, что все клиники тесно сотрудничают друг с другом и даже приходя в частную клинику, вам скорее всего придётся посетить государственную сеть для прохождения той или иной диагностической процедуры. Так как её в частных кабинетах просто нет.

Алексей Каменев, президент Первой Общественной ассоциации врачей частной практики

высказался по этому поводу следующим образом: «Что характерно для сегодняшнего дня — массовое, просто огромное количество врачей, становится частниками. До 80% всех врачей России в той или иной степени связаны с частной системой». Обобщая вышесказанное, будет нужным отметить, что выбор всегда останется за пациентом, а качество лечения в первую очередь будет зависеть от квалификации самого врача, его знаний, умений, моральных качеств, а уже в последнюю очередь от юридического статуса той клиники, в которой он работает.

Материалы рубрики подготовила Диана Геворгян



ПОЛНАЯ СВОБОДА!

Почти минута свободного падения! Со скоростью 180-190 километров в час! И после этого возможно остаться живыми? Безусловно! Более того, подобный экстрим сегодня — максимально безопасен.

Речь идет о парашютном прыжке, который может совершить практически любой желающий. И таким желающим, утверждает начальник спортивного отдела экстрим парка «Аэродром Танай» Андрей Игнатов, с каждым годом становится все больше.

ЭКСТРЕМАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

«По официальным данным, людей, попробовавших себя в экстремальных видах спорта, в России ежегодно становится больше на 50 процентов», — говорит Андрей Игнатов. — Причем, это далеко не предел. В других странах этот показатель достигает двухсот (!) процентов».

Парашютный спорт в полной мере относится к экстриму. Только представьте: прыжок совершается с высоты в 4 тысячи метров. Про скорость и время свободного падения я уже говорил выше. При этом риск сведен к минимуму, поскольку на вас, как парашютиста, работает, во-первых, надежная



парашютная система иностранного производства. Во-вторых, электронное страховое устройство, обеспечивающее дополнительный контроль в воздухе. В-третьих, за вашей спиной находится опытный инструктор, если речь идет о прыжке в tandem.

Tandem — это идеальный вариант для так называемого «ленивого» экстрима. То есть, решил человек прыгнуть. Обратился к нам, в экстрим парк «Аэродром Танай». На земле будущий «дежурный» проходит 15-минутный инструктаж и пожелайста: посадка в самолет, набор высоты, прыжок и — полное ощущение свободы. Свободы, когда, кажется, весь мир под тобой и ты полностью

управляешь своим телом.

«Стоит отметить, что при прыжке в tandem допуск по состоянию здоровья очень демократичный», — говорит Андрей Игнатов. — Главное, чтобы не было серьезных заболеваний сердца, анемии и еще нескольких тяжелых заболеваний. Так что абсолютное большинство желающих прыгнуть вполне могут сделать это».

Кроме того, для желающих получить право на самостоятельные прыжки с парашютом в экстрим парке «Аэродром Танай» предусмотрена специальная обучающая программа AFF. Это международный стандарт, предусматривающий освоение семи ступеней профессионального мастерства. Обычно, на каждую ступень требуется один прыжок. Сначала курсант прыгает с двумя инструкторами, затем — с одним. И вот, наконец, заветный миг: получение лицензии категории «А», дающей право на самостоятельные прыжки по всему миру.

ОТДЫХ НА ЛЮБОЙ ВКУС

Прыжок с парашютом — это отличный вид отдыха. Настоящего, после которого не остается никаких негативных эмоций. Человек заряжен позитивом, физически и морально отдохнул и — хочет вновь почувствовать незабываемое чувство полета.

ЛЮДИ ГОВОРЯТ...

Михаил Черныш, специалист IT:

— Я вообще врачам не доверяю, притом любым, хоть из частной, хоть из государственной клиники. В случае заболевания стараясь лечиться дома сам. Сейчас в Интернете достаточно информации по этому поводу.

Константин Басков, инженер-геодезист:

— Выбираю частные клиники, потому что мне намного легче заплатить деньги и получить достойную медицинскую помощь в любое удобное для меня время, а не стоять с самого утра в огромной очереди, выслушивая грубости сначала от женщины, которая продаёт бахилы, потом от врача, который просто устал от огромного потока пациентов и недостоинной оплаты своего труда. Сама энергетика в государственной клинике оставляет желать лучшего!

Наталья Слюсарь, специалист по маркетингу:

— Что касается частных лечебных клиник, то у меня был не очень приятный опыт обращения в одну из них. Диагноз мне поставили неверный, назначили что-то около 15 обследований... да и регистраторы особой вежливостью не отличались. Уровень квалификации врачей в частных клиниках несколько не выше уровня врачей, которые работают в обычных поликлиниках, возможно даже и ниже. Зачастую это одни и те же врачи, работающие на двух работах... Мне кажется, что в государственных клиниках ответственность врача за здоровье пациентов выше, чем в частных, строгий контроль за качеством оказания медицинской помощи и за обоснованностью назначения медицинских обследований.

Анна Поликарпова, в прошлом врач-эндоскопист, в настоящее время работает менеджером:

— Мой выбор будет зависеть от повода обращения в больницу. Например, если мне нужно быстро, без очереди и в удобное для меня время сдать определённые анализы или получить справку, я обращусь в частную клинику или лабораторию, особенно если страховка покрывает такой случай. Если требуется серьёзное обследование и лечение, я предпочту государственную клинику. Если диагноз известен, буду искать профильное отделение, а если нет — грамотного врача, способного поставить диагноз и дать информацию о современных методах лечения, их доступности в нашем городе и за пределами его. Разумеется, возможны варианты — один и тот же врач может принимать в государственном учреждении и в частной клинике, тогда я могу выбрать, где его посетить. В таких областях как хирургия, стоматология, акушерство, разумнее, на мой взгляд, выбирать оснащенное профильное отделение государственной больницы и конкретного лечащего врача, иногда стоит доплатить за дополнительные удобства, исследования и методы лечения и реабилитации. Нужно доверять выбранному врачу и спрашивать его совета в том случае, если захочется попробовать какие-то альтернативные методы лечения. Иначе вам придется самостоятельно отвечать за результаты лечения.



корпоративному отдыху. Кстати, стоимость каждого прыжка в такой ситуации значительно снижается, так что даже для относительно небольших компаний устроить уникальный отдых для своих сотрудников вполне по средствам. А сколько будет воспоминаний, и, главное, насколько подобный отдых в трудовом коллективе укрепит корпоративный дух! Настоящий team-building.

Однако не только парашютный спорт предлагает экстрим парк «Аэродром Танай». Здесь, например, работает школа пилотирования самолета Як-52. Любый желающий может посидеть на месте второго пилота во время полета. Это во-первых. А во-вторых, может либо просто почувствовать на собственном опыте, что такое фигуры высшего пилотажа, либо, после определенного обучения, «поругать» самолетом в воздухе. Разумеется, под чутким присмотром пилота-инструктора.



Контактные данные:
www.tanay-sky.ru
tanay-sky@mail.ru
г. Кемерово: 8 (3842) 33-04-02
г. Новосибирск: 8 (383) 299 79 65

Интернет-версия газеты на сайте
www.avant-partner.ru

КЛИНИКА женского здоровья

Мы знаем всё о женском здоровье.

Прием акушера-гинеколога, эндокринолога, педиатра, маммолога, УЗИ.

Любые лабораторные исследования.

Оформление больничных листов.

ул. Терешковой, 20
347-047
www.womensclinic.ru

БАЛАНС РЕШЕНИЙ И ПРИЗВАНИЯ

Владислав Маргарян в бизнесе, мягко говоря, не новичок. Работе в этой сфере он посвящает двадцать лет своей жизни — то есть пришёл в российский бизнес практически в момент его рождения. Но самое интересное даже не в этом. А в том, что восемнадцатилетним из этих двадцати лет Владислав Варзатович беспрерывно работает в должности коммерческого директора ООО ПКФ «ЦИМУС». Вообще, говорят, что одним из главных факторов постоянного уверенного роста этой компании стал феномен её руководящей команды. В самом деле, за двадцать лет фирма не пережила ни единого «раздела», а кадровый состав её менеджмента до сих пор остаётся неизменным. О том, как строятся столь удачные модели бизнеса, а ещё больше о том, что позволяет человеку так удачно связать с бизнесом свою судьбу, мы и попросили рассказать Владислава Маргаряна.

— Владислав Варзатович, вы уже около двадцати лет работаете в одном бизнесе. Что это — любовь к выбранной профессии, преданность конкретной фирме или результат личных взаимоотношений с учредителями бизнеса?

— Насчёт двадцати лет, это, конечно, некоторое преувеличение. Я пришёл работать в компанию «ЦИМУС», когда у её создателя, учредителя и директора Павла Валерьевича Рязанова было за плечами уже два года работы. Так что фирма сейчас отмечает свой двадцатилетний юбилей, а я работаю здесь несколько меньший срок — восемнадцать лет. Но я не просто не жалею об этом времени, а могу честно сказать, что очень люблю свою компанию и надеюсь, что она навсегда останется для меня единственным местом работы. И на этот выбор, на это решение влияет без исключения всё: и личные отношения, и та политика на рынке, которую мы вместе проводим столько лет, и принципы, которых в нашей компании принято придерживаться, а зачастую и отстаивать в весьма непростых условиях.

— А профессиональным бизнесменом назвать себя вы можете? И как случился ваш переход в эту новую по тем временам сферу деятельности?

— Это может показаться несколько нескромным, но скажу, что кое-что в бизнесе я понимаю. Хотя много, конечно, пришлось с годами работы. Вообще-то, образование, которое я изначально получил, прямого отношения к бизнесу не имело. Я инженер-технолог пищевого производства. Правда, на этом мой взаимоотношения с пищевыми технологиями закончились, и больше мы «не пересекались». Сразу по окончании института я пошёл в бизнес. Это было совершенно осознанное решение. К тому времени я был женат, у нас уже родился ребёнок, и мне надо было как-то содержать семью. Сделать это на зарплату старшего лаборанта в институте — я работаю в процессе учёбы — было бы невозможно.

Правда, начинала свою работу в бизнесе совсем другой компании. Она называлась «Итен-Инвест», и занималась куплей-продажей всего подряд. Вот там я проработал два года, прежде чем пришёл в «ЦИМУС» к Павлу Рязанову. Мы были знакомы и раньше, а тут, при очередной встрече, он предложил мне должность коммерческого директора. Отказываться я не стал.

— И всё-таки, «поход в бизнес» был совершён исключительно по

необходимости — для заработка? Или к этому добавлялось желание там работать, стремление как-то? Как вообще с этим у бизнесменов дела обстоят?

— Кажется, я понял, о чём вы. Для того чтобы сознательно пойти работать в бизнес, а тем более удержаться в нём, одного волевого решения мало. Тут должен соблюдаться определённый баланс. Я сейчас поясню, что имею в виду. Чтобы удачно «висеть» в бизнесе, в человеке должно присутствовать определённое начало. Не будем говорить, что оно якобы сродни таланту, но без этой составляющей не обойтись. Понимаю, в сфере бизнеса есть свои особенности, которые не всякому «по нутру». Не каждому нравятся те отношения, которые приходится выдерживать в бизнесе. И далеко не любой человек способен на протяжении долгого времени подчинить свою жизнь делу, во многом себе отказывая, ограничивать свои желания и привычки, держать тот ритм, в котором на данный момент пребывает его дело. Поэтому-то получается всё это только у людей в любых определённого склада. Я был готов к таким условиям жизни, и скажу честно, что мне не пришлось «переступать через себя», принимая решение о будущей деятельности.

— А хорошо ли вы помните свою первую задачу, с решением которой столкнулись на посту начинающего руководителя?

— Когда я только пришёл на работу в компанию «ЦИМУС», то направление деятельности, которое впоследствии стало основным, только-только открывалось. Первые два года своей жизни фирма, проходя первые этапы становления, находилась в поиске — занималась строительством, оказанием различных услуг. И я хорошо помню, что на момент моего прихода была закуплена первая партия мощющих средств, а проце говоря — вагон мыла. А продавать его предстояло уже мне, как коммерческому директору. Это первое испытание я прошёл успешно. И не потому, наверное, что я был таким хорошим коммерсантом, просто товар был ходовым, спрос на мыло в те годы был огромный, так что продаться всё очень быстро. Помнится даже, что торговцы луком, приезжавшие из Киргизии, брали это мыло приличными партиями и страшно радовались такой удаче. Вот это и дало толчок тому, чем компания на сегодняшний день занимается вполне профессионально.

— В последние годы положение дел на рынке принято описывать более чем кратко, буквально одним словом — кризис. Это стало



очень серьёзной проверкой, как для владельца собственного бизнеса, так и для топ-менеджера. Дали ли лично вам кризис какие-то новые взгляды на управленческие технологии?

— В первую очередь кризис заставил и меня, и моих коллег по-новому взглянуть на отношения с партнёрами. Я имею в виду представителей крупного ритейла. Когда задержки выплаты за поставленный товар стали превышать восемь месяцев, сознание у многих перевернулось до того, что это стали воспринимать как пусть и вынужденную, но уже норму. Мы с этим не согласились. И стали замечать прежние продажи через ритейл-сервисные сети продавцами собственными. Это решение, кстати, повлияло на расширение сети наших магазинов. И в некоторых случаях мы стали размещать свои торговые предприятия на территории самих ритейлеров. И практика подтвердила гораздо большую эффективность продаж именно при таком подходе — в целых три раза! Да и система скидок пришла в норму — они наконец-то обрели нормальную логику и стали доходить до конечного потребителя. Вот, по-моему, неплохая иллюстрация к теме уроков кризиса.

— Это ещё иллюстрирует и способность руководителя к принятию нестандартных решений. Скажите, а какие личностные и деловые качества наиболее важны для работающего в сфере среднего бизнеса топ-менеджера? И какие в вашей команде ценятся управленцы?

— Возможно, мой ответ кому-то удивит, но я начну с главного: мы считаем, что для успешного ведения дел главным является взаимопонимание. А оно у нас с Павлом Рязановым есть. Возможно, происходит это издалека, мы оба выросли в Армении, воспитаны

по-настоящему горжусь своей компанией, тем, что мы смогли достичь весьма впечатляющих результатов. Начисляют в качестве лидеров не только в Кемеровской области, но и по сибирскому региону в целом. А значит, в этом есть доля и моей заслуги.

— Компания, в которой вы работаете, год от года развивается. А предусмотрены ли какие-то пределы этому развитию? И что интереснее лично для вас: развивать масштабы деятельности предприятия или совершенствовать «шлифованную» созданную прежде стабильную систему?

— Желание расти и развиваться изначально свойственно человеку. Это нормальная потребность любого живого и здорового организма. А потому это относится к любой системе деловых отношений. Кроме того, современные условия развития общества в целом, а бизнеса в частности, делают фактор развития главным условием существования. Сегодня даже для того, чтобы «остаться на месте», нужно, как минимум, бежать. Это как на велосипеде: попробуйте перестать крутить педали — сначала вы остановитесь, а потом просто упадёте.

То же самое правило действует и в бизнесе. Нельзя останавливаться на достигнутом — это чревато скорым разорением. А ведь за каждым бизнесом, за каждым делом стоят живые люди, за которых мы, как работодатели, несём ответственность. В нашей компании сегодня работает уже более тысячи человек, они верят нам, и уже это заставляет двигаться вперёд, прорабатывать и реализовывать новые проекты.

Конечно, любое расширение должно быть тщательно продумано и подкреплено наличием реальных ресурсов. Иначе, если расходы на расширение превысят доходы, есть опасность «съесть самого себя». Поэтому нужно и «шлифовать» уже хорошо раскрученные направления, добывая от них большей отдачу, и смотреть вперёд, отселявая всё перспективное.

— Владислав Варзатович, скажите, а есть ли для вас авторитетный человек, которого вы могли бы назвать своим учителем в бизнесе?

— Я не буду говорить всяких банальностей о Генри Форде, Альфреде Слоуне или Ли Якокке. Лучше я ещё раз скажу о своём партнёре и первом руководителе компании Павле Рязанове. Это человек, одним из многочисленных достоинств которого является то, что он чувствует, досконально знает и понимает свой бизнес. И он, и я пришли в бизнес самоучками. А потому учились, в основном, друг у друга. Конечно, мы ездили на семинары, связанные с разными сторонами управления и эффективного руководства бизнесом. Но, являясь практиками, в большинстве случаев убеждались в том, что многое уже прощали самостоятельно на собственной практике. Видно, именно реальная практика и результаты работы становятся для каждого бизнесмена главным учителем всей его жизни. И понимаю это, я продолжаю настойчиво учиться.

Подготовил Сергей Волков

КРУГ ЧТЕНИЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ СИБИРИ

Том за томом продолжает пополняться общесибирский историко-художественный и литературно-публицистический альманах «Тобольск и вся Сибирь» — проект издательского отдела благотворительного фонда «Возрождение Тобольска», принятый к исполнению ещё в 2003 году, после согласования со многими сибиряками, среди которых был и крупнейший прозаик Валентин Распутин.

Эта первая реализованная издательская идея для всей Сибири в истории. Его название подчеркивает особую значимость Тобольска для судеб сибирского региона, так как именно этот город был определен указом Петра I на роль административного центра огромного восточного края России. Название альманаха было подсказано самим Валентином Распутиным.

Десять томов уже вышло, каждый номер посвящен одному из главных сибирских городов или целому региону. Есть заявки на очередные выпуски, также есть предложения от издателей Кузбасса и, в частности, из Новокузнецка. Писатели, известные государственные деятели, священнослужители, историки, археологи, этнографы, художники, искусствоведы, фотомастера, публицисты, краеведы методично, но с творческой искрой, создают образ «великой и могущественной, способной покорить мир не своими земными дарами, а ещё и красотой своих духовных свершений», Сибири.

Выпуск десятый озаглавлен: «Триста лет учреждения Сибирской губернии». Сначала на этом месте был выстроен привычный для того времени острог. А уже в 1590 году Тобольский острог получает статус города, который определили в военно-административный центр всей Сибири.

Актуальность опыта предков бесценна: к примеру, сегодня пытаются искоренить коррупцию, а вот как писал на близкую тему, прибывший в Сибирь с особыми полномочиями, небезызвестный Сперанский, когда добрался до Иркутска: «Если в Тобольске я отдал всех под суд... то здесь оставалось бы только все повесить». Но, сибирские «авгиевы конюшни» тогда удалось вычистить в короткий срок. Однако всё, как и в наше время, быстро вернулось на круги своя, затянулось ряской по кругу злобного столичного человека.

Ещё «картинка»: Тобольск уже стоит больше века, когда в него назначается первый губернатор Сибири князь Матвей Гагарин. Он правит только три года, после чего его за мажорством судят и казнят. Крут был, однако, на расправу император-батюшка.

...Сибирь — загадка или ясна до дынышка? Что такое Сибирь? Фантом имперского сознания или другое, и что-то ещё? А если поставить вопрос по-иному: Сибирь — это драма или счастье? Опять и

но ведь и восстанавливали же! У народа звенев, живущих в Якутии, совсем не зря в языке — дерево и лиственница — синонимы.

А сибирские пельмени? Ведь почему-то именно здесь это блюдо стало знаменитым на весь мир. А потому, что наилучшим образом соответствует Сибири, её природным условиям и сибиряку. Об этом тоже можно прочитать в книжке «Тобольск и вся Сибирь» — десяти-то по счёту.

Альманах, как считает известный русский критик Валентин Курбатов, есть «призвание в любви Сибири и её людям». Альманах, как когда-то землепроходцы, движется с Запада на Восток, от Урала к Берингову проливу, делая доброе дело: связывает в единое целое людей и природу.

В этих книгах публикуются данные из архивов, воспоминания, публицистика, стихи, художественные тексты, а живопись и фотографии какие! Созидается Энциклопедия Сибири. Уже дошли до Иркутска.

По большому счёту сибирский патриотизм есть органическая часть целого — патриотизма российской Федерации. Недаром же именно в Кузбассе родились крылатые слова о «духовном поле провинции».

Так было и так есть: «духовное поле». На этом поле произрастают духовные плоды, среди которых искренность боли за свою родину, за русскую историю.

И опять обратимся к Курбатову: «Сибирь уже не прилепляется к России, а как будто перетекает в неё... они уже единое генетическое тело, которое без взаимного разрушения не разорвать».

Однако хаотичная действительность ставит много тревожных вопросов. Докуда дойдет урбанизация в Сибири? Что станет с сибирским селом? Погляжу на моё родное село — станция с поэтическим названием Сон, сердце кровью обливаясь, исчезает из глаз: там, где находили средства к существованию тысячи, сегодня работают единицы. А раз так, то и клуб похилился, и библиотека еле теплится, и школа от безделья может закрыться, и вместо больницы только фельдшер, да и надолго ли? Народ-то молодой уезжает в никуда, бежит. Да и сохранится ли сибиряк, как носитель духовно-физических черт и сибирского генофона? А под боком грозный и миллиардолюбопытный Китай, нарастающий экономические мышцы и физические силы копящий. И это лишь часть вопросов, которые называются судьбоносными.

В меру сил и возможностей помогаю в поисках ответов предмет нашего разговора историко-художественный эпос Сибири, который уже назван «великим», созидаемый на наших глазах с податчи тобольяков.

Валерий Плющев

ПАРАД ПО-ДОМАШНЕМУ

В Кемерове началась традиционный областной фестиваль «Кузбасс театралный». Характеризуя его, каждое слово приходится писать с осторожностью. На самом деле традиционным и ежегодным этот фестиваль был лет десять назад, а в последние годы проводился нерегулярно. В 2009 году в разгар кризиса его решили возобновить по инициативе директора обдиртеатра Алексея Разукова. Получилось вполне прилично: несколько достойных спектаклей, десят тысяч зрителей и критиков во главе с профессором РАТИ Ниной Шалимовой, далеко идущие планы — сделать фестиваль региональным, а то и международным. Правда, в прошлом году продолжения не последовало — видно обстоятельства были такого рода, что ничего нельзя было добиться. В нынешнем же году фестиваль возобновляется, но афиша его выглядит уже не столь воодушевляющей.

Для придания этому форуму нового статуса решили пригласить Кемеровский национальный драматический театр, недельные гастроли которого прошли в Кемерове минувшей осенью. Ну ладно, лиха беда начало, хотя в окрестностях Кузбасса есть театры и более известные. Но театралных фестивалей в стране много, и заполнить хороший спектакль на совершенном не раскрученном в масштабах страны мероприятии — дело нелёгкое. В любом случае одна ласточка весны не делает, да и не нужно: в Кузбассе за прошедшие два года было несколько весьма достойных премьер, способных украсить не только региональное мероприятие.

Однако и здесь не всё так просто. Скажем, Проккопьевская драма везёт на областной фестиваль не знаменитые («Экспонаты» Марата Гацалова, на днях увенчанные «Золотой маской» (Специальный жюри), а спектакль под названием «Парикмахерша», по пьесе Сергея Медведова. Вроде бы это тоже «новая драма», но и постановщик другой — Семён Александровский, и жанр несколько скромнее по притязаниям. «Экспонаты» — своего рода программное заявление, что у провинции есть собственная гордость, в то время как «Парикмахерша» — гораздо более камерная история о том, что и парикмахерши любить умеют. А главное, самый знаменитый кузбасский спектакль последних лет в областном центре опять не увидят.

Список разочарований на этом не кончается. Другой признанный лидер нашего театралного процесса, Кемеровский областной театр кукол снял из афиши давно анонсированный спектакль «Повелитель крыс» по пьесе Александра Хромова в постановке Дмитрия Вихрецкого. Говорят, сценария слишком сложная, к фестивалю доделана не успеют. Взамен покажут недавно возобновленного «Евгения Онегина», поставленного тем же Вихрецким — замечательный спектакль, который непременно будет иметь успех у приезжих критиков, но кемеровская публика познакомилась с ним уже пять лет назад, так что замена выглядит не вполне адекватной.

Инициатор всего мероприятия, Кемеровский обдиртеатр, мог бы пенять на капризные участники, когда бы сам был без греха. Однако и сами хозяева в последний момент решили поменять фестивальный спектакль. Вместо заявленного ранее «Калитгуль» Дмитрия Петруня по пьесе Альбера Камю покажут «Белую гвардию» Дениса Шибалева по произведениям Булгакова. Замена тоже не выглядит полноценной. «Калитгуль» — несколько тяжёловесная, но очень интересная работа, редкий на сегодняшний российский сцене материал, словом, спектакль как раз для фестивальной афиши. «Белая гвардия» в трактовке Кемеровской драмы — нагромождение аттракционов с любовной пацифистской моралью, которое вырывает лишь булгаковская драматургия.

Музыкальный театр покажет последнюю премьеру — «Любовь всегда права» по комедии Бомарше, с музыкой Марка Самойлова. Молодежный театр — «Я боюсь любви» Елены Исаевой, опять-таки представительницы «новой драмы». Спектакли достойные, но кемеровской публике уже известные. И разве что Новокузнецкая драма представит «Дуэль», о которой в областном центре слышаны, но увидеть еще не успели. В общем, глядя на фестивальную афишу, поневоле задумаешься, стоило ли город гордиться.

При этом непонятно, почему «Кузбасс театралный» последовательно игнорирует театр «Ложа», который на днях празднует свое славное двадцатилетие. Вроде бы статус не позволяет: «Ложа» формально принадлежит к студенческому театрам-студиям. Однако являясь номинантом «Золотой маски» и лауреатом самых престижных российских и международных фестивалей, участие «Ложи» областному форуму не помешало. Выходит, у «Кузбасса театралного» куда более высокие критерии отбора. Воля ваша, но по-моему, это абсурдный нонсенс.

И уж совсем непонятно, почему в областном фестивале не участвует маринское «Желтое окошко». Со статусом у него все в порядке — это театр муниципальный. К тому же двукратный лауреат престижнейшей премии «Арлекин», и в последней «Золотой маске» участвовал — правда, во внеконкурсной программе, но большинству кузбасских театров и об этом мечтать не приходится.

В общем, спектакли в Кузбассе регулярно появляются весьма талантливые, но в программу областного фестиваля они почему-то не попадают. И житель областного центра не в состоянии оставить представление о том, что делается в Проккопьевске или Мариинске, хотя фестиваль вроде бы для этого и затевался (специально ездить на каждую премьеру всё-таки немощно могут себе позволить). И если два года назад редактор сам факт возобновления парада театралных достижений, то теперь неотвратимо встает вопрос, что же всё-таки на этом смотре можно будет посмотреть?

Юрий Юдин

Главный редактор Галина Крисько-Кривина.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.
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 газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка — бесплатно. В розницу — цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

