



2 КАКАЯ
СТРАТЕГИЯ
У ЛЕГПРОМА



3 ЗАЧЕМ ЯПОНИЯ
ИНВЕСТИРУЕТ
В КУЗБАСС



8 КАК РАСТУТ
ПРОДАЖИ
ЭЛИТНЫХ АВТО

АКТУАЛЬНО

КАРТИНКИ С ВЫСТАВКИ



На прошлой неделе в Кемерове прошла традиционная уже «Кузбасская международная неделя предпринимательства и бизнеса – 2011». Организаторами опять же по традиции выступили выставочная компания «Экспо-Сибирь», администрации области и Кемерова, Кузбасская торгово-промышленная палата, «Кузбасский технопарк», и неудивительно, что на выставке, и не первый год, сильно чувствуется «административный» акцент.

Участников форума приветствовал начальник областного департамента промышленности, торговли и предпринимательства Александр Мирошник. В сообщении самого департамента по поводу «недели» было сказано, что более 150 предприятий Кузбасса и из 20 городов России представили на выставочной экспозиции свою продукцию, научные разработки и услуги. Однако при осмотре было видно, что основную часть выставки занимали представительства муниципалитетов Кемеровской области и территориальных фондов поддержки малого и среднего бизнеса, а стенды собственно представителей сферы предпринимательства давали выборочное представление о ней. С одной стороны, чрезвычайно интересно было наблюдать, насколько изобретательными, упорными и в хорошем смысле изворотливыми могут быть представители малого и среднего предпринимательства, предлагая рынку те или иные товары и услуги.

Хотя одной из тем «недели» был объявлен «инновационный путь развития экономики России», представленные на выставке товары и услуги были по большей части весьма традиционны и по своему виду, и по способу производства: кованные изделия, продукты обычной неорганической химии, электродвигатели и электроприборы, живая рыба. Несколько выделялось своей продукцией ООО «НПП «Техкерама», предприятие малого бизнеса из Северска (Томская область). Практически весь его ассортимент — изделия промышленной керамики — помещался на кусочке одного стола площадью менее 1 квадратного метра. Как пояснил директор ООО Виктор Калистратов, предприятие выпускает сопла для сварочного инструмента, различные высокопрочные вкладыши, муфты, направляющие для кабельной промышленности, метизных производств и т.д. Представительства муниципалитетов Кузбасса могли бы, на-

верное, представлять интерес для бизнеса, для частных инвесторов. Каждый город и район старался показать самые сильные свои стороны — Таштагольский район на большом стенде демонстрировал основные инвестпроекты, а на дисплее выступление губернатора Кузбасса Амана Тулеева, рядом с которым стояли председатель облсовета Николай Шатилов и глава района Владимир Макута. Другие территории были кто скромнее, кто старался поддержать такой же уровень. Но почти во всех случаях представлялись возможности и потенциал, которые можно было, к примеру, выяснить и без посещения «Кузбасской международной недели предпринимательства и бизнеса», на сайтах администраций городов и районов. При этом прямой контакт с представительствами территорий не всегда оказывался результативнее. Например, Краснобродский городской округ среди прочих «бизнес-предложений для инвесторов» указал «участок» в 8 га под цементный завод. Зачем и почему это «предложение» было сделано, в представительстве Краснобродского узнать не удалось, кроме того, что было сказано о наличии в округе запасов известняка. Но это полезное ископаемое, как известно, бывает

разных видов, и не все они пригодны для цементного производства. Похожим образом в Топках предложено построить логистический центр. Место для этого, безусловно, удобное — в черте города, рядом с заводом «Топкинский цемент» и на выезде на федеральную автотрассу М53 «Байкал». Предварительная оценка затрат на этот центр — около 400 млн рублей. Очевидно, что оба этих проекта явно не под силу малому и среднему бизнесу, и эти предложения, как и многие другие со стороны местных властей подготовлены, как говорится, в целом, а не к прошедшей выставке. Об этом же свидетельствуют и другие материалы, представленные муниципалитетами. Администрация Польшаево, к примеру, выложила комплексную программу социально-экономического развития на 2007-2016 гг. с планом социально-экономического развития на 2007 год. Крапивинский район «презентовал» цех по переработке рапса. Судя по брошюрке об этом, он является тем производством ООО «Вемма», которое было введено ещё осенью 2008 года (см. Авант-ПАРТНЕР № 32 от 30 сентября 2008 года) и уже успело остановиться. И такие «представительства» были на «неделе» обычными.

Антон Старожил

ПРЕСС-РЕЛИЗ

БИЗНЕС-ИПОТЕКА ОТ ПРОМСВЯЗЬБАНКА

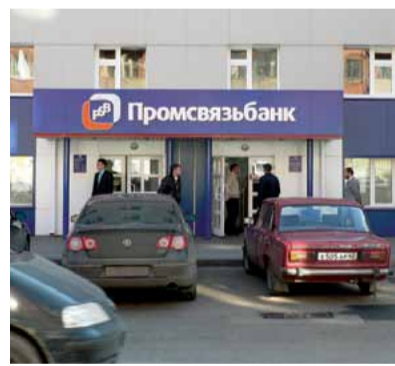
Аренда коммерческой недвижимости для многих предпринимателей составляет немалую долю затрат, а покупка такой недвижимости — становится трудновыполнимой задачей. Чтобы помочь предпринимателям решить эту проблему, Промсвязьбанк разработал специальный продукт «Кредит-Недвижимость». По оценке аналитиков рынка недвижимости, выплаты по ипотечному кредиту, как правило, сопоставимы с величиной арендной платы. Поэтому выгода от бизнес-ипотеки — очевидна.

Коммерческая ипотека оформляется на разные виды нежилой недвижимости — офисы, торговые, производственные или складские помещения, здания и землю. Причём объекты можно приобрести как у граждан или предприятий, так и на муниципальном аукционе. Также при помощи кредита можно реализовать преимущественное право выкупа недвижимости арендатором. В этом случае покупку арендуемого муниципального или государственного имущества в рассрочку можно заменить программой «Кредит-Недвижимость» с большим сроком погашения, а значит с меньшей суммой ежемесячного платежа.

В качестве залога выступает само приобретаемое имущество. Первоначальный взнос — 20% от стоимости недвижимости. По решению банка аванс может быть заменён на дополнительный залог. Если говорить о максимальной сумме этого

кредита, то сейчас она составляет 120 млн рублей, максимальный срок при этом — 10 лет. Проще говоря, хватит практически на любой объект недвижимости.

Типичная схема выдачи кредита с оформлением закладной (или договора ипотеки) выглядит следующим образом. Заёмщик получает одобрение банка на предоставление кредита, вносит аванс за приобретаемый объект недвижимости, затем подписываются договор купли-продажи, кредитный договор и договоры поручительства, оформляется закладная. Банк предоставляет продавцу гарантию оплаты (аккредитив) либо помещает кредитные средства в банковскую ячейку с ограниченными правами доступа участникам сделки. Условие получения доступа к ячейке или выплаты по аккредитиву — выполнение продавцом своей части сделки. Затем договор купли-продажи и закладная



передаются в Федеральную регистрационную службу, где одновременно с переходом права собственности регистрируется обременение объекта в силу закона в пользу банка. Обычно на это уходит около месяца. После чего происходит окончательный расчёт с продавцом недвижимости. В случае приобретения на аукционе объекта недвижимости, находящегося в муниципальной собственности, или при реализации преимущественного права приобретения недвижимости арендатором процедура оформления немного сложнее.

Немаловажными преимуществами продукта «Кредит-Недвижимость» являются отсутствие требований к страхованию приобретаемого имущества и возможность получения отсрочки погашения основного долга на первые шесть месяцев, при этом оплачиваются только проценты за пользование заемными средствами.



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ЯЙСКИЙ НПЗ ГОТОВИТСЯ КО ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ

Новокузнецкое ЗАО «НефтеХимСервис» начало подготовку к строительству второй очереди Яйского нефтеперерабатывающего завода мощностью 3 млн тонн нефти в год. Как сообщил председатель совета директоров компании Юрий Кушнеров, в строительстве первой очереди вложено уже 7 млрд рублей из 11 млрд рублей, и в компании считают, что основные задачи, предусмотренные первым этапом строительства, практически выполнены — создана основа для дальнейшего развития. Первую очередь Яйского НПЗ планируется ввести в строй в марте-апреле будущего года. Сейчас на площадке идёт монтаж установки первичной переработки нефти ЭЛОУ-АВТ, который предполагается завершить через два-три месяца, затем уже начнутся пуско-наладочные работы. Для разработки технологических процессов второй очереди приглашены представители ведущих мировых компаний «Фостер Уиллер», «Хоневелл», «Ахепс», специалисты научно-исследовательских институтов, занимающихся разработкой современных технологий в области нефтепереработки. По словам Юрия Кушнерова, широкого выбора в определении специализации завода нет, после первичной переработки можно сделать три различных варианта НПЗ — «дизельный», с акцентом, соответственно, на выпуск дизельного топлива, «бензиновый» и нефтехимический. Как отметил собеседник «Авант-ПАРТНЕРа», изучив потенциальный рынок сбыта, расположение и специализацию других производителей, компания выбрала «дизельную» специализацию Яйского НПЗ, а в качестве дополнительного продукта — нефтяной кокс. Он используется на алюминиевых заводах, а их в Сибири работает шесть, и ещё два строятся. По словам Юрия Кушнерова, в ближайшее время это решение будет утверждено, и уже в сентябре-октябре планируется объявить тендер на проектирование. Ожидается, что оно займёт около полутора лет вместе с необходимыми согласованиями и экспертизами, и в середине 2013 года компания планирует начать строительство второй очереди завода. Стоимость этой части завода — 18 млрд рублей.

КУЗБАССУ ИЩУТ НОВЫЙ ИМИДЖ

Учреждённое администрацией ОАО «Кузбасский технопарк» и кемеровская компания «АС-маркетинг» на прошлой неделе создали «Центр маркетинга территорий — Кузбасс», целями которого являются повышение инвестиционной привлекательности региона и формирование нового имиджа области. Как пояснила директор новой структуры Наталья Торик, за два последних года компания «АС-маркетинг» провела «теоретическую» работу. В частности, составлен своеобразный рейтинг городов области, изучен опыт развития маркетинга территорий в России, установлены контакты с российскими маркетинговыми организациями. Теперь перед Центром стоят практические задачи — привлечение новых инвесторов в Кузбасс, в частности, для реализации инновационных проектов, реализуемых в технопарке. По словам Златы Рыжковой, руководителя аналитической службы Центра, «главное — нужно понять, кто мы. Кочегарка? Или открытый для инвестиций, туризма, развития бизнеса регион?» Инициативу технопарка и маркетинговой компании поддержали региональные власти. Как сообщил и.о. начальника управления стратегического развития администрации Олег Раев, в условиях межрегиональной конкуренции за кадры, технологии и инвестиции сегодня нужны новые способы представления региона во внешней среде. И лучше, когда к такой работе привлекаются профессиональные маркетологи. И хотя сегодня отношения администрации и Центра неформальные, не исключено, что в ближайшее время ресурсы новой структуры будут использоваться при решении общей задачи власти по повышению инвестиционной привлекательности региона.

ШАХТЕ №12 КУПИЛИ ОБОГАЩЕНИЕ

Генеральный директор кемеровского ЗАО «Стройсервис» Дмитрий Николаев сообщил на прошлой неделе, что компания приобрела обогатительную фабрику в Киселевске в районе своего добывающего актива — ООО «Шахта №12». Продавцом выступило ООО «ОФ «КАРО», в составе которого так называемая «ПОФ» и Тайбикская обогатительная фабрика. Продана была ПОФ. С мая, по словам Дмитрия Николаева, новый собственник приступил к операционному управлению приобретению. Участники рынка оценивают обогатительные мощности фабрики в 1,5 млн тонн угля в год.

ОАО «КЭЗСБ» — КАК ИННОВАЦИОННЫЙ БРЕНД

По итогам завершившегося недавно ежегодного конкурса Кузбасской торговой-промышленной палаты «Бренд Кузбасса» звание победителя в номинации «Лучший инновационный бренд Кузбасса» было присуждено ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности» (КЭЗСБ).

Это — далеко не первая награда, которую за свою более чем сорокалетнюю деятельность в области разработок и производства техники для горных и горноспасательных работ завоевал известное в российской угольной отрасли предприятие. Но особая её ценность в том, что за последние одиннадцать лет такая номинация была введена в состав конкурса впервые. Первоначально на конкурс были поданы заявки от 150 компаний. Дипломов удостоено 65 номинантов. Но всего лишь 11 компаний смогли в этом году добиться победы в области инноваций. Из них в числе победителей среди промышленных предприятий — только 5. А в сфере машиностроения КЭЗСБ вообще стал единственным в Кузбассе.

Экспериментальный завод давно и планомерно работает в сфере обеспечения безопасности на угольных предприятиях, обеспечивая своей продукцией и весь угольныйпром. Ежегодно номенклатура выпускаемых здесь изделий расширяется и совершенствуется, в производство вводятся новые более совершенные виды средств безопасности. Это достигается как за счёт сотрудничества с ОАО «НЦ ВостНИИ» и «РосНИИДР», так путём проведения собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Все это позволяет оценивать КЭЗСБ как современное высокотехнологичное предприятие, подтверждением чему и стал диплом победителя конкурса в номинации «Лучший инновационный бренд Кузбасса-2010».

Подробная информация о новых разработках и продукции ОАО «Кемеровский Экспериментальный Завод Средств Безопасности» на сайте

www.kezsb.ru

Телефон коммерческой службы/факс: 8 (3342) 64-30-39

ЛЕГПРОМ ХОТЯТ УТЯЖЕЛИТЬ

В ближайшие 15 лет доля местных производителей на рынке одежды и обуви в регионе должна вырасти минимум в 5 раз до 20%. Такой ориентир развитию отрасли дали на прошлой неделе областные власти, приняв стратегию развития лёгкой промышленности до 2025 года. Ставки делаются на создание новых производств, внедрение инноваций, обновление материальной базы действующих предприятий, повышение инвестиционной привлекательности отрасли. А стимулирующие все эти процессы меры, как утверждают чиновники, уже есть в наличии. Есть и первый результат. Уже в этом году в области должно заработать новое швейное производство.

В ближайшие 15 лет доля местных производителей на рынке одежды и обуви в регионе должна вырасти минимум в 5 раз до 20%. Такой ориентир развитию отрасли дали на прошлой неделе областные власти, приняв стратегию развития лёгкой промышленности до 2025 года. Ставки делаются на создание новых производств, внедрение инноваций, обновление материальной базы действующих предприятий, повышение инвестиционной привлекательности отрасли. А стимулирующие все эти процессы меры, как утверждают чиновники, уже есть в наличии. Есть и первый результат. Уже в этом году в области должно заработать новое швейное производство.

По словам представлявшего разработанную стратегию на заседании коллегии администрации заместителя губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергея Кузнецова, принятый документ — лишь ориентир. А реализация поставленных задач уже за владельцами предприятий отрасли, которых в области сегодня 271. Причём более 80% предприятий — это малый бизнес. Поэтому, как считает вице-губернатор, большая часть отрасли в целом более «мобильна», следовательно, в большей степени, чем крупные предприятия, способна к переменам.

По сравнению с советскими временами структура отрасли даже после закрытия самых значимых комбинатов в Ленинске-Кузнецком и в Белове, поменялась кардинально. Если ещё лет пять назад на долю одного кемеровского «Ортона» приходилось до 70% общего производства в легпроме, то сегодня всё наоборот. Основную обеспечивают мелкие предприятия.

Светлана Черпан, гендиректор «Ортона», на заседании коллегии

В 2010 году, по данным администрации, розничный товароборот продукции лёгкой промышленности в регионе составил 33 млрд рублей. На долю местной продукции пришлось не более 4%. Всего предприятия отрасли выпустили товаров на 1,236 млрд рублей, что на 3,7% больше, чем в 2009 году. Удельный вес лёгкой промышленности в совокупном объёме ВРП — 0,2%. Доля в обрабатывающем производстве Кемеровской области — 0,4%. Численность занятых в текстильном и швейном производстве, производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви — 9,2 тыс. человек, что составляет 0,7% от общей численности занятых в экономике области.

сообщила, что предприятие, которое с прошлого года полностью перешло на выпуск гомосинтетических материалов, в следующем году выйдет на проектную мощность: по георешётке на 1,5 тыс. тонн в год и по геотекстилю — 9,4 тыс. тонн в год. Уже в 2015 году «Ортон» намерен увеличить выручку более чем на 60% по сравнению с планом на 2011 год, перешагнув за 1 млрд рублей год. Однако, в стратегии заложено, что в этот период «Ортон» должен занимать лишь четверть от общего объёма производства отрасли, которое запланировано на уровне 4 млрд рублей. А, как

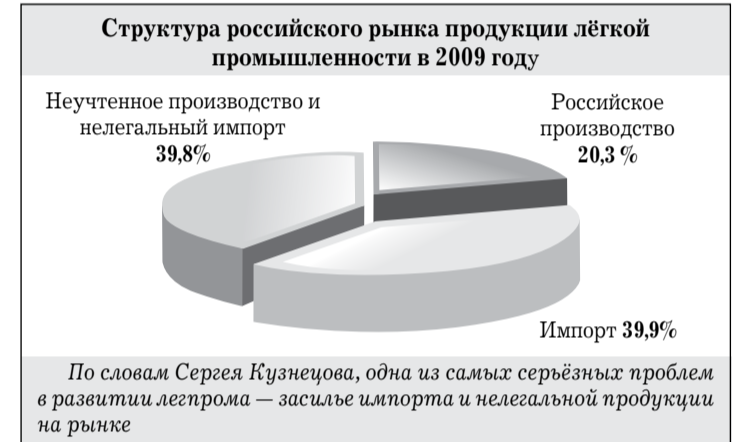
пояснил Сергей Кузнецов, к 2025 году объём отгруженной продукции предприятий лёгкой промышленности должен превысить 5 млрд рублей. Если «Ортон» в период реализации инвестпроекта, направленного на смену профиля предприятия,

уже получил поддержку властей (статус приоритетного проекта дал предприятию возможность получать региональные льготы), то в отношении других производств, как считает вице-губернатор, необходимо активной применять «всё, что предусмотрено областным законодательством для малого бизнеса». Это налоговые льготы, субсидирование процентных ставок банковских кредитов, компенсация затрат на лизинговые операции. И, если область будет создавать благоприятные условия для бизнеса и привлечения в отрасль инвестиций (потребность в них оценивается не менее чем 100 млн рублей в год), то бизнес, как он считает, будет заниматься внедрением инноваций и расширением производства.

Подобная логика уже нашла подтверждение. Новосибирский предприниматель Сергей Рыженков, гендиректор ООО «Винзони» (VINZONI) сообщил на заседа-

нии коллегии, что до конца года намерен запустить в Юрге новое швейное производство. Сейчас его фабрика в Бишкеке выпускает мужские костюмы и школьную форму. Как пояснил г-н Рыженков «Авант-ПАРТНЕРУ», выгоды от дешёвой рабочей силы и технологического уровня фабрики в Киргизии (а это — часть построенной перед развалом СССР фабрики) «сдаются» политическими рисками. Выпускать там мужские костюмы и школьную форму становится просто опасно. Когда же встал вопрос о выборе нового места для производства «возник

Кузбасс». Потому что, как уверяет Сергей Рыженков, нигде он не нашёл таких благоприятных условий: кроме областных льгот он ожидает преференций от Юрги, где создана зона экономического благоприятствования. Ещё один плюс Юрги — наличие подготовленных кадров: местный технологический колледж готовит техников швейного производства. В течение лета, по словам предпринимателя, планируется подобрать швейное оборудование, проработать технологическую линию и выбрать место для размещения производства (рассматриваются варианты покупки недвижимости и строительства с «нуля»). «Производство мужского костюма предполагает до-



роге оборудование. Полуавтоматы и роботы. Планируем потратить на реализацию проекта 100 млн рублей», — говорит Сергей Рыженков. Стоит ли ожидать появления других подобных проектов в отрасли, чиновники пока предпочитают не комментировать, говоря больше о развитии потенциала действующих предприятий. С такой позицией согласен руководитель крупнейшего производителя спецодежды в области, компании «Кузбасслегпром», Владимир Васильев. В регионе на базе компании, по его словам, уже фактически работает кластер предприятий, способных разрабатывать и производить качественную, отвечающую потребностям конкретного заказчика спецодежду и средства защиты. Сейчас же речь идёт о том, чтобы подключить органы власти и научные институты к совершенствованию законодательных норм для средств индивидуальной защиты.

По его словам, идея развития кластера, поддерживаемая региональными властями, нашла отклик у иностранных партнёров «Кузбасслегпрома», готовых «заводить» в Кузбассе новые технологии. Только нынешняя ёмкость регионального рынка спецодежды Владимир Васильев в 1 млрд рублей в год. А перспективы предлагает считать, исходя из западных ориентиров: «сегодня предприятие, скажем, на шаптеры тратит в среднем 3,5 тыс. рублей в год. Это деньги на средства индивидуальной защиты. Европейские же сопоставимые показатели — 20 тыс. рублей».

Владимир Васильев отмечает, что в целом направления, обозначенные принятой областной стратегией, отвечают запросам отрасли. Теперь, по его словам главное, чтобы всё это реализовывалось: «Если всё заложенное будет реализовано хотя бы на 30-40%, уже будет большой сдвиг».

Александра Фомина

ЯПОНЦЫ ПРИШЛИ В КУЗБАСС

В прошлую пятницу японская компания Komatsu открыла первый в России центр технической поддержки. Событие вполне обычное для Кузбасса, центра узелотропа России, где подобных предприятий уже немало, для российско-японских экономических отношений имеет большое значение.

Об этом можно говорить не только потому, что центр стал первым подобным в России, и так совпало, что сама компания Komatsu сравнительно недавно открыла в Ярославле свой завод по производству экскаваторов, но и потому, что до недавнего времени японские инвестиции в России были не таким уж частым явлением. Широко известны построенные под Санкт-Петербургом автобусные производственные концерны Toyota и Nissan. Кроме того, совместно с французским автопроизводителем PSA наладила сборку своих автомобилей в Калуге компания Mitsubishi, есть японские вложения в нефтегазовые проекты на Сахалине, в сборку бытовой техники. Но в итоге, этого не так уж много, если учитывать и размеры экономики Японии, и её потребности в сырьё, и высокую степень инвестиционной активности японских компаний в других странах мира.

На пресс-конференции в четверг заместить главы миссии, полномочный министр посольства Японии в России Кейдзи Ида,

говорил о том, что для японских компаний традиционно характерна политика качества, обеспечить которое в определенных случаях можно только непосредственным присутствием на рынке сбыта своих изделий. В то же время он признал, что до недавнего времени японские производители были очень осторожны и не торопились инвестировать в Россию. Стоит, наверное, добавить, что на фоне таких конкурентов Японии в сфере сложного горнодобывающего и транспортного оборудования как Германия, США и Китай, даже отстают с такими инвестициями.

Только ближе к 2008 году инвестиционная активность японцев в России выросла. Как пояснил Кейдзи Ида, это произошло под влиянием быстрого экономического роста в России. Соответственно, нетрудно предположить, что при нынешних темпах роста, заметно снизившихся, привлечь японские инвестиции и, соответственно, технологии, производственный и маркетинговый опыт, будет сложнее. К примеру, инвестиции



Кейдзи Ида признал, что до недавнего времени японские производители были очень осторожны и не торопились инвестировать в Россию

в АвтоВАЗ со стороны компании Nissan вызвали сомнения в японской прессе, и, как отметил Кейдзи Ида, с необходимостью этого общественное мнение Японии согласилось только потому, что возглавляет этот процесс компания «Рено», контролирующая Nissan. По его данным, японские компании, уже сделавшие вложения в Таиланд или другие страны Юго-Восточной Азии, отмечают, что там инвестиционный климат лучше в сравнении с Россией.

Атташе экономического отдела японского посольства Наоя Хаэо отметил, что японские потребители угля постоянно проявляют интерес к продукции из Кузбасса, но участвовать в инвестиционных проектах на территории России пока не спешат. Единственный крупный инвестпроект японских

компаний в России, по его данным, является совместным с приморской компанией «Беркут», портовым терминалом в Приморском крае.

Возможно, расширению российско-японского сотрудничества поспособствуют последние заявления российского руководства об оказании энергетической помощи Японии после аварии на АЭС «Фукусима-1» поставками разнообразных энергоносителей из России. Кейдзи Ида выразил признательность и благодарность по этому поводу. По данным Наоя Хаэо, в общем объёме потребностей Японии поставки нефти из Восточной Сибири занимают не более 2%, но они увеличиваются, и японские компании отмечают её высокое качество.

Егор Николаев

АНОНС

XIV ТОМСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ INNOVUS

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

Место проведения — город Томск. 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 предполагается 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 управление университетами и научными 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 «Прообразование 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-случаями форума станут конференция TEDxTomsk и инвестиционная сессия Start-up Challenge. Новые технологии, созданные инновационными компаниями, будут продемонстрированы на выставке инноваций, в рамках которой будет

представлена экспозиция «Смотреть — 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 программным 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 руководители 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 «Север-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 Голдендер 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

ЦЕНА ВОПРОСА

69 миллионов 608 тысяч рублей составил чистый убыток ОАО «Холдинг» компания «Сибирский цемент» по итогам 2010 года против 6,89 млн рублей чистой прибыли в 2009 году. Как говорится в отчете о прибылях и убытках общества. Выручка составила 887,521 млн рублей, что на 14,3% больше, чем в 2009 году. Прибыль от продаж снизилась на 21% — до 315 млн рублей.

132 миллиона 752 тысячи рублей чистого убытка получило ОАО «Кузнецкие ферросплавы» в первом квартале текущего года против 6,358 млн рублей чистой прибыли за аналогичный период 2010 года. Как говорится в ежеквартальном отчете общества, отрицательный финансовый результат в I квартале связан с тем, что «темы роста тарифов на электроэнергию и основное сырьё переждали рост цен на продукцию, негативное влияние на финансовые результаты деятельности оказал и снижавшийся в течение квартала курс доллара США». Выручка от продаж по состоянию на дату окончания первого квартала текущего года составила 2 млрд 933 млн 469 тыс. рублей (2 млрд 124 млн 284 тыс. рублей в 2010 г.). Рост произошёл том числе за счёт изменения объёма реализации (+357,1 млн рублей), изменения цены (+513,3 млн рублей), изменения курса доллара (-61,2 млн рублей). Увеличение выручки от продажи объясняется увеличением объёма производства и ростом цен реализации по причине роста себестоимости продукции, в связи с увеличением тарифов на электроэнергию, железнодорожные перевозки, удельных затрат на перевозку в арендованных вагонах сырья и материалов, цен на основное сырьё и восстановитель.

574 миллиона 705 тысяч рублей чистой прибыли за I квартал текущего года, что почти в 4 раза превышает этот показатель за аналогичный период 2010 года, получило ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК). Как сказано в отчете о прибылях и убытках компании, выручка АО от реализации за указанный период выросла в 2,5 раза до 4 млрд 513,158 млн рублей. Как сказано в ежеквартальном отчете, рост выручки компании в первом квартале текущего года, как и за период 2006-2009 гг. был обусловлен увеличением добычи и реализации собственного угля, а также изменением цены на уголь. Кроме того, выручка росла за счёт экспортных поставок угля. КТК в первом квартале 2011 года увеличила добычу на 22% по сравнению с показателем аналогичного периода 2010 года до 1,83 млн тонн угля. Объём продаж вырос на 26% до 2,43 млн тонн угля. В том числе экспорт — на 88% до 1,4 млн тонн.

1 миллиард 123 миллионов 219 тысяч рублей чистой прибыли в 2010 году против 31,4 млн рублей чистого убытка в 2009 году получило ОАО «СУЭК-Кузбасс». Выручка компании в 2010 году выросла на 10,5% до 21,719 млрд рублей. Рост показателя, как сказано в отчете общества, объясняется ростом выручки от продажи угля на 11% до 21,171 млрд рублей. При этом себестоимость продукции и работ возросла на 16%, коммерческие расходы выросли на 11%, что связано с ростом железнодорожного тарифа. Объём добычи компании в 2010 году составил 25,809 млн тонн угля против 29,488 млн тонн в 2009 году.

4 миллиарда 381 миллионов 922 тысяч рублей чистой прибыли получило ОАО «Объединённая угольная компания «Ожкзбассуголь» (предприятие Evraz Group) в 2010 году, что в 5,8 раза больше по сравнению с 2009 годом, говорится в отчете компании. Выручка выросла в 1,7 раза и составила 24 млрд 830,480 млн рублей (2009 г. — 14 млрд 913,699 млн рублей).

ПРЕСС-РЕЛИЗ

СБЕРБАНК РАЗВИВАЕТ БИЗНЕС

Независимо от масштабов бизнеса и его целей, любой клиент «Сбербанка» получает максимальные возможности для своего роста и развития. В этом убедились участники семинара «Корпоративное и инвестиционное кредитование юридических лиц. Организация финансирования внешнеторговых контрактов иностранными банками», проведенного на прошлой неделе в Кемеровском отделении ОАО «Сбербанк России» для действующих и потенциальных клиентов.

Как известно, «Сбербанк» одним из первых банков в России стал развивать с 1997 года кредитование малого бизнеса. Положительные изменения для данной категории клиентов не прекращаются в «Сбербанке» и сегодня. К примеру, повышается доступность финансовых ресурсов для начинающих предпринимателей. Чтобы стать заемщиком «Сбербанка», торговому предприятию достаточно проработать на рынке всего 3 месяца. Для остальных видов деятельности этот срок составляет 6 месяцев, для организаций, чья деятельность связана с сезонностью — год. Минимальная сумма кредита составляет 30 тыс. рублей, максимальная ограничена только платежеспособностью клиента. То, что условия кредитования в Сбербанке действительно выгодные, лучше всего могут сказать цифры. Так, только за 1 квартал 2011 года малый бизнес Кемеровской области получил в Сбербанке кредитов на общую сумму 1,4 млрд рублей. Запуск с 12 мая текущего года кредита «Доверие» позволяет рассчитывать на увеличение числа клиентов и, конечно, объемов кредитования. В рамках этого проекта, основанного на скоринговой модели оценки кредитоспособности заемщика, представители малого бизнеса с объемом ежегодной выручки до 60 млн рублей смогут получить микрокредиты на сумму до 2 млн рублей по ускоренной процедуре. Подобная система доказала свою эффективность при кредитовании физических лиц.

Крупные компании, заключающие международные сделки по импорту и экспорту товаров, заинтересовались предоставляемыми возможностями с использованием аккредитива. Такой инструмент позволяет не только привлечь финансирование на более выгодных условиях (ресурсы иностранных банков стоят дешевле), но и повысить безопасность сделки. Клиенты, принявшие участие в семинаре, поделились своими впечатлениями.

Талина Ворожищева, начальник казначейства УК «Северный Кузбасс»:

— Я пришла сегодня в «Сбербанк» совсем по другому вопросу, но не смогла не остаться на семинар: отличная возможность пообщаться с сотрудниками банка, выснить заинтересовавшие меня детали сотрудничества, задать в непринужденной обстановке все интересующие вопросы. Очень интересная и познавательная встреча!

Владимир Дробочко, генеральный директор ООО «Вагонно-ремонтная компания «ДинТранс»:

— Наша компания давно является клиентом «Сбербанка»: с 1998 года, когда я начинал бизнес. Тогда всё рушилось и ключевыми моментами в сотрудничестве с партнерами, а тем более с банком, были надежность и стабильность. Именно поэтому я выбрал Сбербанк и не жалею об этом, нас всё устраивает. Большую часть того, что я сегодня услышал, я знаю, но для общего развития всё равно было полезно. Тем более, что вопросы кредитования для меня сейчас как раз очень актуальны: я планирую взять кредит на развитие бизнеса.

СЕРГЕЙ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ — ЗАСЛУЖИВАЮЩИЕ»



— Сергей Николаевич, как бы Вы охарактеризовали сегодняшнее состояние дел в сфере малого и среднего бизнеса в области?

— Если коротко, то неплохо, но проблемы есть. Идет нормальная, правда, довольно тяжелая работа.

Если же говорить развернуто, то налицо вполне хорошая динамика развития малого и среднего бизнеса. Сегодня эта сфера в Кузбассе представлена более 26 тыс. предприятий. За прошлый год доля продукции, произведенной малым бизнесом в валовом региональном продукте, составила 11,3% (2009 г. — 9,3%). Малый бизнес — это каждый четвертый занятый в экономике региона. И этот показатель растёт из года в год: если в 2008 году их было около 360 тыс. человек, то в 2010 году — уже 379 тысяч. В текущем году рост продолжается. С начала текущего года количество предприятий, занятых в этом секторе экономики возросло на 10%. Если в прошлом году на тысячу человек в области приходилось 10 малых и средних предприятий, то сегодня 10,06. А доля среднесписочной численности в малом и среднем бизнесе выросла с 22,8% до 23,1%.

Естественно, сейчас, когда российскому малому бизнесу УЖЕ 20 лет, можно говорить, что появление новых предприятий в этой сфере вполне естественный процесс. Но ведь это ВСЕГО 20 лет. Поэтому государство, а считаю, нужно активно способствовать развитию предпринимательства. Я говорю и о финансовой, и не о финансовой стороне дела.

2010 год стал для нас неким оценочным этапом. Мы проанализировали состояние дел с инфроструктурой поддержки бизнеса, посмотрели работу местных и областного фонда поддержки предпринимательства. И увидели, что потенциал этих институтов ис-

КУЗНЕЦОВ: ЭТО ЛЮДИ, ВСЯЧЕСКОГО УВАЖЕНИЯ!

пользуется далеко не полностью. В связи с этим на областном уровне принято решение о смене руководителя государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области.

Какие задачи мы ставим перед новым руководством? Необходимо структурировать поддержку малого бизнеса, сформировать каркас, на который можно было опираться. Должна быть своего рода кровеносная система, по которой между областным фондом и муниципальными постоянно пульсирующими бы вещество с простым содержанием — задача и результат. Мы же — должны быть сердцем этой системы, придавать импульс этому движению.

— В начале этого года Вы заявили, что отныне основная «нагрузка», связанная с поддержкой предпринимательства, передаётся на местный уровень. Причём тогда была дана неудовлетворительная оценка работе отдельных муниципалитетов. Что удалось изменить с тех пор?

— В тех территориях, к которым у нас были серьёзные претензии по вопросам финансирования программ поддержки малого предпринимательства, по работе центров, формально удалось снять эти претензии. Но я бы не хотел останавливаться на такой «работе над ошибками». Задача, поставленная сегодня перед местными органами власти, столь серьёзна, что пока мы можем говорить только о начале пути к новой системе взаимоотношений бизнеса и власти.

Руководство области исходит из очень простой истины. Родина малого бизнеса — конкретный город, район. Поэтому основная работа, связанная с поддержкой предпринимателей, должна быть сосредоточена на местах. К сожалению, по-прежнему приходится конста-

тировать, что в городах и районах многое зависит лично от глав. Недаром в ряде территорий — Кемеровском, Ленинск-Кузнецком районах, например, где сменились главы, — предприниматели стали говорить о положительных сдвигах. В чём здесь основная проблема, на мой взгляд? К малому и среднему бизнесу многие относятся, что называется, по остаточному принципу. Может быть, не сознательно. А просто потому, что текущие проблемы — работа школ, детсадов, больниц, общественные транспорт, обеспечение жизнедеятельности муниципального хозяйства, не оставляют времени и денег на предпринимательство. Но при этом нельзя забывать, что предпринимательство сегодня — крупнейший работодатель. В этой сфере занято почти 380 тысяч человек, больше, чем в угольной отрасли, металлургии — наших главных отраслях. Кроме того, традиционные отрасли крупных промышленных предприятий — машиностроение, химия, лёгкая промышленность — на сегодняшний день представлены и в малом и среднем бизнесе. Следовательно, сейчас необходимы новые подходы к малому бизнесу. Думаю, что вставшие на ноги предприниматели не требуют особой поддержки со стороны власти, главное — чтобы им не мешали. Но есть, как я их называю, «малыши», только нарождающийся бизнес, которому нужна иная поддержка. Поэтому мы в этом году и попытались выстроить некую пирамиду. На каждом её уровне в зависимости от степени развития бизнеса — новые формы поддержки, начиная от муниципального уровня, заканчивая федеральным.

— Вместе с тем, Сергей Николаевич, в области достаточно много мер поддержки малого бизнеса...

БЛИЦОПРОС

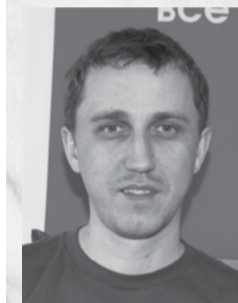
«Авант-ПАРТНЕР» на кануне Дня российского предпринимателя задал своим читателям два вопроса. Отмечают ли они этот праздник? Что бы хотели они получить в подарок в этот день?



Сергей Учитель, сопредседатель коллегии адвокатов «Регионсервис», кандидат юридических наук:

— День предпринимателя лично мы не отмечаем, поскольку в соответствии с Законом об адвокатуре адвокатская деятельность не является предпринимательской и не преследует цели извлечения прибыли. Однако, поскольку наша главная специализация — правовое сопровождение бизнеса, то мы, конечно же, поздравляем всех наших клиентов: представителей крупного, среднего и малого бизнеса.

Главное пожелание от «Регионсервиса» для предпринимателей в этот день — стабильности, дальнейшего развития и процветания. А главный подарок, о котором, на мой взгляд, мечтает каждый предприниматель, чтобы государство не мешало вести бизнес, со всем остальным они сами справятся.



Максим Шипачев, директор ИД «Деловой телеграф»:

— День предпринимателя не отмечаю, да и, честно говоря, ничего не знал о его существовании. Хотя, зная любовь российского народа к профессиональным и не очень праздникам, ничуть не удивлён. Думаю, что у предпринимателей (реальных представителей малого бизнеса) нет никакой нужды в подобном празднике. В конце концов, при желании отметить, что-то кроме Нового года и дня рождения, всегда можно собраться коллективом в свой профессиональный праздник. Праздничная дата, может быть востребована разве что у местных чиновников, которые могут приурочить к ней какие-нибудь мероприятия, встречи с представителями малого бизнеса, «крутые столы»... На следующий день все снова займётся своими делами.



Михаил Христенко, директор «Студии веб-дизайна Михаила Христенко»:

— Этот праздник я буду отмечать впервые в этом году. Раньше относился к нему несерьёзно, а сейчас понимаю, что предприниматель — это тоже профессия. Хотя я занимаюсь предпринимательской деятельностью уже шестой год, только в этом году пришло осознание, что предпринимательству, как и любой другой профессии, нужно учиться. А чтобы достичь каких-то успехов нужны и способности, и знания, и опыт, — всё как и в любой другой деятельности, например учителя или врача. А специфика определяет профессиональное сообщество. Поэтому День предпринимателя — профессиональный праздник предпринимателей. Лучшим подарком к Дню предпринимателя стал бы грант на обучение или на открытие новых рабочих мест.

Артур Пономарев, совладелец и генеральный директор издательского дома «Красный квадрат» (журнал «Супермаркет для вас»):

Окончание на стр. 6

ЦЕНТР С МАЛЕНЬКОЙ ИСТОРИЕЙ, НО С БОЛЬШИМ ИМЕНЕМ

Они смотрят на проблемы развития бизнеса свежим взглядом, готовы поддерживать начинающих предпринимателей и помогать в становлении действующего бизнеса. Уже 2 года у кемеровских предпринимателей есть надежная опора в лице городского «Центра поддержки предпринимательства». О инновационных направлениях в работе ежедневнику «Авант-ПАРТНЕР» рассказал **Вадим Владимирович Назаров**, исполняющий обязанности директора «Центра поддержки предпринимательства».



— Вадим Владимирович, уже 2 года вы помогаете кемеровским предпринимателям развивать и ставить на ноги свой бизнес. Что за этот срок можно считать главным достижением?

— Одна из наших задач — максимальное снижение административных барьеров для бизнеса, поэтому достижением можно считать то, что нам удалось эффективно наладить работу с предпринимателями по принципу «одного окна». Как это происходит? Предприниматель обращается в «Центр поддержки» по интересующему его направлению, наш сотрудник принимает заявление и необходи-

мые документы, затем сам специалист от лица предпринимателя представляет его интересы и общается в различные инстанции, где согласует документы.

— Предприниматель при этом может как-то наблюдать за тем, на какой стадии находится оформление?

— Конечно, для этого у нас внедрена система электронного документооборота. Предприниматель через информационные киоски или Интернет может получить информацию о прохождении своих документов. Сегодня в полном объеме работает электронный документооборот с Управлением архитектуры

и градостроительства, Комитетом по управлению государственным имуществом, Роспотребнадзором. Планируется внедрение системы электронного документооборота с «Центром занятости населения», Комитетом строительного контроля, Росреестром.

— А как расширяются горизонты вашего сотрудничества с бизнесом?

— Недавно мы открыли свое представительство в бизнес-инкубаторе «Кузбасского технопарка», где специалисты центра консультируют резидентов технопарка о существующем комплексе мер по поддержке бизнеса. Это экономит время наших предпринимателей, им уже не нужно ехать через весь город в «Центр поддержки». Сдать документы или получить консультацию непосредственно рядом со своими местом работы.

— Бизнес — это та сфера, в которой нужно очень быстро реагировать на все изменения, которые происходят в предпринимательской среде. Как вам это удается?

— Мы проводим постоянный мониторинг, сотрудничаем с центром занятости, пенсионным фондом, налоговой службой и на основе полученных данных корректируем свои программы или открываем новые направления по поддержке предпринимателей.

Сейчас наш центр предлагает помощь бывшим сотрудникам внутренних дел, которые попали под сокращение в ходе реформы МВД. За консультацией по вопросам организации бизнеса, составления бизнес-плана и аренде земельных участков в «Центр поддержки» уже обратилось 6 бывших милиционеров. Специалисты Центра помогают им зарегистрироваться, арендовать подходящее помещение, грамотно составить бизнес-план, а главное, в короткий срок собрать все необходимые документы. За сравнительно небольшой отрезок времени мы сумели заявить о себе, как об эффективной структуре, готовой решать поставленные задачи. «Центр поддержки предпринимательства» сегодня — это Центр с маленькой историей, но с большим именем. И это имя помогает ему строить социальную ответственную бизнес вместе с горожанами, готовыми развивать коммерческие проекты.

БАНК «ГЛОБЭКС» ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ РАСТИ

В период кризиса наиболее пострадавшими оказались небольшие предприятия — статистика фиксирует уменьшение их численности, а те компании, что выжили, нередко пребывают в неустойчивом финансовом положении. Однако во всём есть положительные стороны — к примеру, обострился между банками борьба за «хороших» клиентов, значительно расширилась предложение услуг для среднего бизнеса и улучшились условия предоставления с банком сегодня, мы беседуем с **Натальей Лейновой**, управляющей операционным офисом «Кемеровский» банка «ГЛОБЭКС».



— Наталья Евгеньевна, многие банки жалуются на нехватку финансово устойчивых корпоративных клиентов. Действительно ли проблема стоит так остро?

— Проблема есть, и в Кузбассе она усугубляется тем, что, в отличие от соседних областей, наш регион сырьевой. Даже те предприятия, которые занимаются производством, как правило, входят в состав крупных холдингов, чаще федеральных, поэтому центр принятия решений находится не в Кемерово. Такие компании обычно привлекают средства на международных рынках заимствований,

путём IPO, либо средства привлекаются в банках, но по минимальным ставкам — от 6,5% до 8,5%, а кредитовать на таких условиях не каждый банк может себе позволить. Конечно, всё перечисленное повышает интерес банков к среднему бизнесу. Но финансово устойчивых компаний, центр принятия решений которых находится в регионе, немного, и банкам их не хватает.

— Какие банковские продукты наиболее востребованы сегодня бизнесом?

— По опыту нашего банка мы наблюдаем, что крупными компаниями наиболее востребованы

текущей деятельности: пополнение оборотных средств, приобретение основных фондов. Очень актуальны сейчас банковские гарантии, ими всё чаще пользуется средний бизнес. Банк «ГЛОБЭКС» предлагает разные виды гарантий: таможенные, гарантии по возврату НДС, на участие в тендерах, гарантии исполнения контракта. Например, налогоплательщику, претендующему на возврат НДС из бюджета, банковская гарантия позволит получить возмещение ещё до проведения камеральной проверки налоговым органом. А это, в свою очередь, открывает дополнительные возможности для развития бизнеса. Стоимость банковских гарантий невысока — 1,5-2% от суммы. Также мы можем предложить овердрафт с лимитом до 50% от оборота.

— Условия кредитования остаются одним из самых животрепещущих вопросов для любого бизнеса, расскажите об этом.

— Ставка по кредиту, выдаваемому на срок до 1 года, начинается

от 8,5% годовых, на три года — от 11% годовых. В качестве залога принимаются недвижимость, оборудование, товары в обороте. Если же компании не хватает собственного залогового обеспечения, она может обратиться в Фонд развития малого и среднего предпринимательства Кемеровской области и воспользоваться его поручительством. Соответствующее соглашение также заключено между нашим банком и Фондом. Мы стремимся предложить клиентам максимально широкий спектр инструментов для развития, помогаем им расти. Чем эффективнее мы будем их «выращивать», тем больше у нас будет финансово устойчивых и активно развивающихся клиентов!



Операционный офис «Кемеровский» банка «ГЛОБЭКС». Пр. Октябрьский, 3г, тел.: (3842) 34-62-42, 34-62-44.

БЛИЦОПРОС

Продолжение. Начало на стр. 5



— Никак не отмечая этот день. «Пашу» как обычно. Как и большинство кузбасских предпринимателей, я думаю. Дело в том, что предприниматели у нас пока ещё не объединены в какое-то единое сообщество (если не брать во внимание, к примеру, боулинг-бильярд-волейбол, где мы все чаще всего и встречаемся). Каждый выживает в одиночку. Может быть, мысль о создании единого «сехового» объединения когда-нибудь и придёт во все головы одновременно, пока же говорить об этом преждевременно.



Татьяна Чудойкова, совладелец и генеральный директор Рекламной группы «Акцент»:

— День предпринимателя мы уже отпраздновали. Нас собрал в драмтеатре Торгово-промышленная палата. Это уже традиция, что в День предпринимателя Кузбасская ТПП принимает в свои ряды новых членов, проводит интересные встречи, награждает предпринимателей и бизнес-выставки. Считается, что наше участие в этом предпринимательском форуме подчеркивает роль малого и среднего бизнеса в развитии экономики региона и даёт ещё одну возможность расширить диапазон деловых контактов.

А сами мы ждем от этого дня самого главного — чтобы, наконец-то, власть и бизнес стали слышать друг друга. И понимать. А пока мы говорим на разных языках.



Владимир Дробяков, генеральный директор вагонно-ремонтной компании ООО «Ди-Транс»:

Окончание на стр. 7

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ: «ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – ЭТО ЛЮДИ, ЗАСЛУЖИВАЮЩИЕ ВСЯЧЕСКОГО УВАЖЕНИЯ!»

Окончание. Начало на стр. 4
компенсацию затрат на лицензионные операции просто вовремя не находили получателя. Во многом из-за нерасторопности тех, кто в муниципалитетах курирует малый бизнес. Анализируя ситуацию на местах, мы пришли к выводу, что чиновников сегодня надо обучать новым подходам к предпринимателям, самому пониманию, как работать в этой сфере. И привести в итоге и сам бизнес к осознанию того, что предлагаемые властью меры поддержки — это инструменты продвижения бизнеса, воплощения бизнес-идей. На это мы ориентировались, когда закупили системы видеообучения. Будем транслировать на всю область специальные обучающие программы для специалистов, курирующих предпринимательство на местах. Ведь прежде, чем вывести человека на трассу за рулём, его надо обучить. Иначе он станет источником повышенной опасности. В данном случае источником такой опасности может стать чиновник, который просто дискредитирует власть. Это моё стойкое убеждение.

— В области с прошлого года работают три программы развития монотерриторий Прокопьевская, Ленинск-Кузнецкий и Таштагольского района. Они предусматривали дополнительные меры поддержки малого бизнеса. И немалые деньги. Что получили в результате?
— Всего в 2010 году в Проко-

пьевске, Ленинске-Кузнецком и Таштаголе было зарегистрировано 1280 индивидуальных предпринимателей, которые, в свою очередь, создали свыше 1200 постоянных рабочих мест. В рамках действующей региональной системы поддержки предпринимательства 68 субъектам малого и среднего бизнеса была предоставлена компенсация части затрат на оплату лицензия и подключения к электросетям; трем предпринимателям субсидировали часть затрат, связанных с оснащением объектов туристической индустрии, рекламно-информационным продуктом и на осуществление ремесленной деятельности. Более 2000 человек прошли обучение основам предпринимательской деятельности. Было выдано 429 грантов начинающим предпринимателям на создание собственного дела и 168 льготных микро-займов (до 1 млн рублей, сроком на 1 год).

Подчеркну, что новые проекты не были связаны с главными отраслями промышленности в этих территориях. То есть мы смогли наметить уход от монозависимости, что, собственно, является целью программы. Деньги по программам ковенно конвертировались в налоги. И что немаловажно, бизнес в этих территориях увидел, что государство, действительно, может оказывать помощь.

Отмечу, что в 2011 году программа развития малого предпринимательства продолжится. И если федеральное финансирование ещё на стадии согласования, то объём финансирования из областного и

местного бюджетов уже известен: на Прокопьевск мы заложили 3,5 млн рублей, Ленинск-Кузнецкий — 2,3 млн рублей, Таштагол — 2,3 млн рублей. В текущем году будем не только выдавать гранты и займы, но и постараемся создать новые инфраструктурные объекты — бизнес-инкубаторы в Таштаголе и Ленинске-Кузнецком.

— Сергей Николаевич, а на какие ресурсы, которые может дать власть, стоит рассчитывать малому бизнесу в целом в области?

— Если говорить о финансовых ресурсах, то, конечно, надо признать, что денег не хватает. Мы, проводя конкурс на льготное кредитование старт-апов, увидели, что в области есть новые, перспективные идеи. И, конечно, хотелось бы поддержать многих. Но ресурсы наши ограничены. Из этого не совсем позитивного обстоятельства, впрочем, мы сделали для себя другой вывод. Нужно искать альтернативные источники. Скажем, в прошлом году вступил в действие новый федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», который предполагает создание в регионах центров микрокредитования. Речь идёт о создании института частных инвестиций в развитие бизнеса. Причём самого малого: законом предусмотрена выдача микрозаймов в размере не более 1 млн рублей. Сейчас мы проводим подготовительную работу для создания такого центра у нас в Кузбассе. И здесь я бы хотел обратить внимание самого бизнеса.

Уже состоявшихся, успешных предпринимателей. Они тоже, на мой взгляд, могли бы участвовать в таких проектах. Ведь кто, кроме них, лучше понимает, стоит ли поддерживать то или иной проект.

Безусловно, мы будем развлекать и все те программы и направления, которые уже есть на сегодняшний день. Это и льготные займы, и гранты начинающим предпринимателям (как известно, мы сейчас отдельно помогаем людям, высвобождающимся из органов МВД), и субсидирование процентных ставок по кредиту, возмещение затрат по лизингу и по другим направлениям деятельности предпринимателей и пр. Будем продолжать и дальше работать с банками по линии областного фонда поддержки предпринимательства. В область такой поддержки будут вовлекаться и новые отрасли. Так, мы подготовили законопроект о предоставлении налоговых льгот предприятиям, занимающимся переработкой отходов. На текущей неделе законопроект будет рассмотрен депутатами облсовета. Подобные вещи, я полагаю, могут снизить риски, которые есть у предпринимателя, развивающего своё дело. В России, в Кузбассе предприниматели — это отдельная общность людей, которая не только делает добро, преодолевает все сложности, переносит риски, проблемы, но и даёт работу другим людям и платит налоги. Предприниматели, на мой взгляд, мужественный, доблестный и терпеливый народ, достойный всяческого уважения. И поддержки.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

26 мая объявлено в России Днём предпринимательства. В канун нового праздника мы обратились к недавно избранному председателю Совета по поддержке и развитию предпринимательства при главе города Кемерово, директору ООО «ДЮК Авто» Анатолию АРХИПОВУ. И попросили его, как он оценивает класс своих коллег по бизнесу — в прошлом и настоящем, и какие видит проблемы, стоящие перед предпринимательским сообществом.

— Анатолий Александрович, скажите, есть ли разница в подходах к проблемам ведения бизнеса сегодня и на заре новой эры предпринимательства в России?

— Около десяти лет тому назад, когда я только стал членом Совета по поддержке и развитию предпринимательства при Главе города, мы, предприниматели, старались разрешить несколько другие проблемы, нежели сейчас. Да, многие вопросы, которые тогда в первую очередь беспокоили предпринимательское сообщество, нам решить удалось. Во всяком случае, сегодня уже нет тех проблем, которые возникали в результате отсутствия каких бы то ни было регламентов: относительно оформления земельных участков, строительства, ввода в эксплуатацию объектов недвижимости, перевода жилых помещений в нежилое. Сейчас появились и продолжают появляться принципиально новые формы по контролю за профессиональной деятельностью — саморегулируемые организации, что во многом снимает многочисленные бюрократические препятствия в области лицензирования.

Но главное в том, что современные предприниматели уже научились себя уважать. Сегодня,

когда бизнес окружён рамками многочисленных законов, гораздо легче вести диалог с властью — во всяком случае, всегда есть на что сослаться при предъявлении своих требований или отстаивании интересов собственного дела.

— Получается, что всё складывается хорошо?

— К сожалению, появилась и ещё одна — прямо противоположная тенденция. На мой взгляд, гораздо большей проблемой, нежели сами административно-бюрократические препоны, становятся некоторые внутренние настроения в самом предпринимательском сообществе. Это — отсутствие доверия к решениям власти, которые на словах «ратуют» за развитие малого бизнеса, а на деле видна иная картина. Так получилось с кадастровой стоимостью земельных участков (которая в десятки раз выше рыночной), введением повышенных (с 14 до 34%) страховых взносов, тарифной политикой в области энергоснабжения, теплоснабжения, других перекосов.

Обратимся к реальности. Казалось бы, информация для предпринимателей стала доступной, большинство вопросов имеют



решение, появляются возможности для открытия своего дела. А результат совершенно не тот, на который рассчитывает власть и общество. Почему?

Причина в недоверии. Люди боятся брать кредиты. И даже на предложения льготной аренды не идут. Людей пугают и примеры неудач, и продолжающиеся нарушения законодательства, которых у нас ещё очень много.

Результатом является то, что количество субъектов предпринимательства сокращается. Росстат по итогам 2010 года зарегистрировал сокращение малых предприятий в целом по России на 500 тысяч — в 2009 — 4,6 миллиона, а в 2010 — 4,1 миллиона... Естественно, это закрепляет новую, начинающуюся тенденцию в предприни-

мательской среде — продолжать опасаться, ждать и медлить, но не делать решительных шагов вперёд.

— Тогда придётся задать философский вопрос: что делать?

— Все проблемы, о которых говорилось, можно решить и их нужно решать! Здесь полезно обратиться к старому опыту и увидеть сильные стороны предпринимателей старого призыва — они, не имея законодательной поддержки такого уровня, умели брать на себя гораздо большие риски и действовали значительно смелее.

Так в чём же «золотая середина» предпринимательского подхода в организации собственного бизнеса? Наверное, в разумном совмещении грамотного подхода к исполнению законов с большой долей личной инициативы и активности. Тем более, что защищённость людей от произвола сегодня неизмеримо больше. Поэтому надо продолжать работать над созданием новых документов, которые будут повышать и уровень свободы предпринимателей в бизнесе, и ответственность чиновников за нарушения законных прав. А этого можно добиться лишь в постоянном организованном диалоге с властью. Пора понять, что врагами частного бизнеса являются не административные структуры сами по себе, а совершенно конкретные чиновники, которых можно и нужно ставить на место, менять, привлекать к ответственности. Также — совместными усилиями.

Подготовил Сергей Волков

БЛИЦОПРОС

Окончание. Начало на стр. 5

— Никогда этот праздник не праздновали — просто не знали, что такой существует. Но теперь, наверное, будем праздновать — всё-таки работаем в сфере предпринимательства!



Евгений Турецев, руководитель ООО «Финансово-экономическое агентство»:

— Про праздник знаю, но почему-то привычки его праздновать у меня нет. Думаю, предприниматель работать должен, а не праздновать. Хотя, год назад я уча-

ствовал в закладке «аллеи предпринимателей» рядом с кинотеатром «Москва», это мероприятие по случаю Дня предпринимателя организовала Кузбасская торгово-промышленная палата. Посадка деревьев — дело хорошее, почему бы и не поучаствовать? Вообще существование такого праздника надо признать за факт положительный. У нас в России народ пассивный, и любую активность, проявляющуюся в предпринимательстве или в чём-то другом, надо приветствовать. Конечно, государство, пропагандируя предпринимательство, просто пытается снять с себя социальную ответственность за граждан. Ну а куда людям деваться? Приходится рассчитывать только на себя.



Наталья Сычёва, директор студии декора «Пенепопа»:

— У нас в коллективе не сложилась традиция празднования Дня предпринимателя. Раньше мы занимались организацией праздников, так что для нас все праздники были, наоборот, самыми «жаркими» с точки зрения работы днями. Некоторые праздники мы, конечно, отмечаем, выезжаем коллективом куда-нибудь, но на День предпринимателя обычно ограничиваемся поздравлением коллег.

КАК УКРЕПИТЬ ЗДОРОВЬЕ ЗА 14 ДНЕЙ?

Узнайте, как с помощью санаторно-курортного отдыха забыть о заболеваниях на целый год. Как можно совместить отдых с лечением в одном из лучших санаториев Сибири. О масштабе курорт-отеля «Сосновка» лучше всего скажут многочисленные медицинские программы.

ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИММУНИТЕТА

Близится солнечное теплое лето, и так хочется в жаркий, знойный день выпить стакан холодного сока или съесть мороженое... Как часто вы боитесь сделать это из-за боязни простудиться?

Мы хотим поделиться с вами секретом. В курорт-отеле «Сосновка» разработана программа, предназначенная специально для людей, которые много, интенсивно работают и нуждаются в повышении иммунитета, а также часто подвержены простудным заболеваниям. Первый положительный эффект вы заметите уже со второго сеанса. В результате вы укрепите защитные силы организма на весь год.

ДЛЯ РАДОСТИ ДВИЖЕНИЯ

Вы ведете малоподвижный сидячий образ жизни или, напротив, переносите повышенные нагрузки? Испытываете боли в спине и локмоту в суставах? Вы перенесли травму? В курорт-отеле «Сосновка» вы можете пройти курс лечения, который избавит вас от различных заболеваний опорно-двигатель-

ного аппарата, таких как артрит, артроз и остеохондроз. Современные проверенные методики и штат опытных врачей позволяют определить болезнь на ранней стадии и разработать надежные и безопасные методы лечения.



Программа для женского здоровья в медицинском центре курорт-отеля «Сосновка»

ДЛЯ СНЯТИЯ НАПРЯЖЕНИЯ И УЛУЧШЕНИЯ НАСТРОЕНИЯ

Всего 14 дней и у вас крепкий сон, отличное настроение, отсутствие головных болей, спокoitное и жизнерадостное. Уникальная программа «Анти-стресс» в медицинском центре курорт-отеля «Сосновка» подарит вам подъем настроения и ощущение легкости.



Всего за 14 дней вы почувствуете себя по-настоящему здоровым

ДЛЯ ЗДОРОВОГО СЕРДЦА И СОСУДОВ

Авторская программа, разработанная главным врачом медицинского центра курорт-отеля «Сосновка» Баяевой И. В., позволит стабилизировать артериальное давление, улучшить сердечный ритм, повысить выносливость к физическим нагрузкам, уменьшить приступы стенокардии и гипертонии.

Программа рекомендована пациентам с вегето-сосудистой дистонией по гипертоническому типу, с гипертонической болезнью I и II стадии, а также пациентам с ишемической болезнью сердца.

ДЛЯ СВОБОДНОГО ДЫХАНИЯ

Хотите забыть о визитах к лор-врачу на протяжении всего года и почувствовать свободное дыхание? В медицинском центре курорт-оте-

ля «Сосновка» применяются наиболее действенные способы лечения лор-заболеваний как у взрослых, так и у детей. Продолжительный результат продлится долгое время, а если вы прислушаетесь к рекомендациям врача, то кашель и насморк больше не помешают вашей полноценной жизни.

ДЛЯ МУЖСКОГО И ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ

Женский организм устроен сложнее мужского и более утонченно. Лишь тот факт, что женщины выполняют функцию деторождения, обязывает относиться к лечению гинекологических заболеваний более детально. Женщина в любом возрасте должна заботиться о своем организме. Также и мужчины не должны забывать о себе. Частые стрессы и переутомления на работе приводят к снижению мужской потенции. Опытные врачи медицинского центра курорт-отеля «Сосновка» профессионально оценят уровень женского и мужского здоровья и предложат эффективный способ профилактики и лечения. В медицинском центре курорт-отеля «Сосновка» разработаны специальные программы для будущих мам, которые помогут подготовиться к предстоящим родам и материнству. Для мужчин, страдающих снижением потенции, хроническим простатитом и аденомой простаты, оставлен комплекс восстановительных процедур.

ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ ДЕТЕЙ

Все хотят видеть своих детей здоровыми и полными сил. Программа для детей младшего и школьного возраста рекомендована ослабленным и часто болеющим детям.

Хотите, чтобы ваш ребенок был весь год здоров? Тогда воспользуйтесь лечением по программе «Любимый ребенок». Всего 2 недели санаторно-курортного лечения в курорт-отеле «Сосновка» повысят иммунитет ребенка, снимут напряжение, уменьшат риск возникновения простудных заболеваний. Также вас не должны беспокоить возрастные ограничения для вашего малыша. Курорт-отель «Сосновка» один из немногих санаториев в Сибири, который принимает детей в возрасте от 1 месяца.

Отдых в санатории — классический способ на долгое время забыть о хронических заболеваниях. И всего за 14 дней почувствовать на себе, что значит быть по-настоящему здоровым.



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

ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ БРЭНДА «МЕГАФОН» – НАДЁЖНОСТЬ ВО ВСЕХ ОТНОШЕНИЯХ!

ОАО «МегаФон» — общероссийский универсальный оператор связи, работающий во всех сегментах телекоммуникационного рынка. На сегодняшний день «МегаФон» — признанный лидер по развитию сети связи 3-го поколения (3G). И, наверное, именно поэтому одной из крупнейших в стране компаний мобильной связи удаётся помимо своей основной задачи — обеспечивать людей максимально доступной для них связью самого высокого качества — решать и задачи другие. Те, которые лежат в плоскости построения здорового общества в нашей с вами стране, в сфере человеческого общения, поддержки, взаимопомощи. Обозначать это дежурным термином «социальной работы» отчего-то не хочется, да и заметно, что в самой компании — имеется в виду Кузбасское региональное отделение Сибирского филиала ОАО «МегаФон» — далеко не всегда стремятся громко заявлять об этом. Но результат от этого не уменьшается. Ведь он реален и осязателен.

В МИРЕ СПОРТА И ДЕТСТВА

Всем известно, что «МегаФон» поддерживает зимние виды спорта. Причём на самом высоком уровне — компания стала одним из генеральных партнёров ХХII зимних Олимпийских игр и ХI зимних Паралимпийских игр 2014 года в Сочи. Уже несколько лет подряд «МегаФон» активно участвует в организации спортивных состязаний. В столице кузбасского зимнего спорта Таштаголе в январе этого года прошла Всероссийская чемпионата по мини-футболу на Кубок «Будущее зависит от тебя». Это отдельное спортивное направление, соревнования проводятся среди воспитанников детских домов и школ-интернатов. Кузбасские команды уже в списке лидеров, а в случае победы в Новосибирске наши ребята поедут на финал в Сочи. Наградой победителям будет праздник для лучших футболистов — он пройдёт в Лондоне.

Участвует «МегаФон» и в поддержке Российского Чемпионата по мини-футболу на Кубок «Будущее зависит от тебя». Это отдельное спортивное направление, соревнования проводятся среди воспитанников детских домов и школ-интернатов. Кузбасские команды уже в списке лидеров, а в случае победы в Новосибирске наши ребята поедут на финал в Сочи. Наградой победителям будет праздник для лучших футболистов — он пройдёт в Лондоне.



НА СВОЕЙ ЗЕМЛЕ

Девиз «Мы уменьшим количество белых пятен в Кузбассе» был серьёзно поставлен компанией «МегаФон» и также серьёзно выполняется. Теперь населённые пункты, не имевшие ранее связи «с материком», могут общаться с помощью надежной мобильной связи. В Майзае, Степе, Пашково, там, где даже состояние дорог не позволяло уверенно общаться с миром, люди имеют качественную мобильную связь и доступ к беспроводному интернету. При этом «МегаФон» не рассматривал доходность проекта, а ставил перед собой стратегическую задачу — обеспечить людей связью, независимо от места их проживания и состояния

кошелька. Это удалось. Проект продолжается. Другой уникальный проект, не имеющий пока аналогов в Сибири, — экологический. Видеокamera на вышках связи отслеживают ситуацию на окружающей территории. Обзор — 360 градусов, радиус охвата — 40-50 километров, потоковое видео передаётся в единый центр. В сотрудничестве с департаментом лесного комплекса Кемеровской области Кузбасское отделение «МегаФона» защищает теперь леса от пожаров и несанкционированной вырубки. Скорее всего, этот проект скоро начнёт внедряться повсеместно.

БЫТЬ ЧАСТЬЮ ОБЩЕСТВА

Борьбу за экологию в усло-

виях дикой природы «МегаФон» подкрепляет и борьбой с другим «стихийным бедствием» в общественных отношениях — мобильными мошенниками. Успехи и победы уже есть. Точно подсчитать их трудно, но благодаря работе специалистов компании с людьми, обманутых абонентов становится в сотни раз меньше. На сайте <http://www.stopfraud.megafon.ru/> есть всё, что необходимо человеку, который не хочет попасться на удочку недобросовестных пред- ложений.

Недавно «МегаФон» в третий раз подряд стал победителем ежегодного конкурса Кузбасской торгово-промышленной палаты «Бренд Кузбасса». За этой оценкой много из достигнутого за год. Запуск и внедрение сети третьего поколения 3G для 85% жителей области. Выход на лидирующие позиции в покрытии территории в разных стандартах. Выпуск на рынок новых высокотехнологичных средств связи. Предложение услуг мобильного безлимитного интернета. И многое другое из того, что компания делает на благо развития общества, а в первую очередь — работа с людьми, ведь это — главная часть бренда компании «МегаФон».

Сергей Волков

АВТОМОБИЛИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

Потребители стали снова тянуться к роскоши. Такой вывод напрашивается при анализе ситуации на автомобильном рынке в Сибири вообще и в Кузбассе, в частности. Статистика продаж напоминает докризисные времена. По данным аналитического агентства «Автостат», в 2010 году Кемеровская область лидировала в Сибири в рейтинге продаж авто иностранных брендов: продано 14 780 новых машин (рост к 2009 году на 51,4%).

КАК РАСТЁМ

Состав топ-10 по продажам иномарок в Сибири почти не изменился в сравнении с 2009 годом. Возглавляет рейтинг по-прежнему Toyota, за ней следуют Chevrolet, Hyundai, а Renault «Небольшой спад в конце 2009 года сменялся стабильными продажами в 2010 году, причём с каждым месяцем наблюдался плавный рост, который продолжается и в настоящий момент», — утверждает начальник отдела маркетинга «Бизнес Кар Кузбасс» Анна Кузьмина.

Peugeot, компания «Автореал», рассчитывает увеличить продажи автомобилей на 35-40%. На 25% больше планируют продать иномарок компании «Сармат» и «Сан-Мастер». «Прогнозы роста рынка на 20-30% вполне реальны. Мы видим увеличение спроса.



Рынок постепенно восстанавливается после кризиса, для покупателей опять становятся доступными кредитные программы. Соответственно, продажи растут», — говорит пресс-секретарь «СЛК-Мотор» Алексей Юсупов. Впрочем, свои планы продаж на 2011 год «СЛК-Мотор» не раскрывает.

По мнению большинства экспертов, росту рынка способствует

появление большого количества конкурентоспособных кредитных предложений в банковской сфере, снижение ставок по кредитам, а также более лояльное отношение банков к потребителю. В целом прогнозы продаж кузбасских автодилеров сходны: почти все ожидают роста покупательской активности сразу на 30-40% по отношению к прошлому году. Однако дать полную картину не берётся никто: возможно, это связано с тем, что рост продаж кузбасских дилеров по-прежнему сдерживается квотами самих производителей,

Оживление на рынке товаров класса люкс идёт несколько вразрез с общими тенденциями. По данным агентства Nielsen, готовность российских потребителей тратить пока не вышла на докризисный уровень. Лишь 31% опрошенных считают, что сейчас удачное время расходовать свободные средства на приобретение товаров и услуг. По словам генерального директора Nielsen в России Дэйва Уотсона, судя по реакции российских потребителей, для них штирмовая фаза кризиса уже позади, но прагматичное и умеренное покупательское поведение, которое они демонстрировали в 2010 году, окажет своё влияние и на 2011 год, что может препятствовать быстрому восстановлению спроса.

линейка продаваемых моделей даже расширится: «По сравнению с 2009 годом в общих продажах нашего центра выросла доля кроссоверов и внедорожников, — замечает Анна Кузьмина. — Такие легендарные автомобили, как Rav4, Prado и LC 200 по-прежнему сохраняют лидирующие позиции в своих сегментах рынка, к тому же в прошлом году Toyota вывела на рынок две великолепные модели Highlander и Hilux, усилившие линейку внедорожников и вызвавшие огромный интерес у покупателей. Весной недалеко от Новосибирска прошёл Test-Drive X-country, во время которого наши нынешние клиенты и потенциальные покупатели могли протестировать кроссоверы и внедорожники в условиях захватывающего бездорожья».

БОЛЬШЕ СЕРВИСА!

Основным последствием кризиса стало изменение структуры доходов дилерских центров. До 2008 года дилеры зарабатывали в основном на продажах. По сведениям директора компании «Автолизинг-Сибирь» Виктора Борщико, сейчас соотношение доходов от продаж и сервиса со-

ставляет 30 на 70%. «Через два года лишь 20% доходов дилера будет приходиться на продажу автомобилей, а 80% они будут зарабатывать на сервисе», — говорит он. Дилеры уверены, что покупатели новых машин наконец-то стали оценивать преимущества фирменного сервиса. «Для нас важно, чтобы клиент понимал, что происходит с его автомобилем, когда он попадает в сервис. С этой целью мы представили программу лояльности «Добро пожаловать в семью Тойота». Данное мероприятие ориентировано на клиентов, недавно купивших автомобиль. Цель программы — показать клиентам полный цикл работ, который проводится с их автомобилем», — отмечает Анна Кузьмина.

Однако в 2011 году доля сервиса может несколько сократиться, поскольку в этом году заканчивается срок гарантийного обслуживания большого количества автомобилей, проданных в 2008 году и многие автоладезлы предпочитают в постгарантийный период пользоваться услугами частных СТО, цены у которых традиционно ниже, чем у автодилеров.

Рубрику подготовила Дина Азметова

По данным агентства «Автостат», по продажам иностранных авто в Кузбассе был 5-й результат среди регионов России и 1,2% от всех проданных в прошедшем году новых иномарок в стране. Больше, чем кемеровчане, новых иномарок купили в Волгоградской области (16 010), а меньше — в Красноярском крае (13 820 штук). В Новосибирской области в 2010 году продано 11 060 новых иномарок. Больше всего машины иностранных брендов любят в Москве. В 2010 году в столице приобретено 485 830 иномарок, или 38,6% от продаж по всей России. Представитель агентства Светлана Целихова пояснила, что в рейтинг вошли все новые автомобили под брендами иностранных компаний, проданные через дилеров в России, независимо от страны производства.

ЯПОНСКИЙ ФАКТОР

Снегопад, наводнение, землетрясение, цунами и авария на японской АЭС «Фукусима-1» дали основание говорить о негативных прогнозах и о падении производства и объёмов продаж японских машин. Однако официальные дилеры «японцев» не склонны драматизировать ситуацию. Более того,

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Дмитрий Иванов, директор по продажам Mercury Auto: — В этом сезоне компания наблюдает повышенный спрос на автомобили класса люкс со стороны российских потребителей. Прежде всего, это объясняется снижением цен на многие модели, вызванные падением евро, а также обновлением модельного ряда. Но главный фактор — это, конечно же, общее повышение настроения в обществе, вызванное экономическим ростом. Например, в этом году владельцы элитных спортивных автомобилей даже стали гораздо раньше готовиться к летнему сезону.

ДНИ VOLVO И BMW В «РАФ-ЛИЗИНГ»

Рынок лизинга стремительно приближается к докризисным показателям — бизнес давно понял, что эта услуга позволяет не только оптимизировать расходы, но и увеличить прибыль. Особено динамично развивается лизинг автотранспорта благодаря появлению всё более выгодных предложений от ведущих игроков.

Преимущества лизинга известны — это возможность зачета НДС по всем лизинговым платежам (включая авансовый платеж), существенное уменьшение налога на прибыль организации, не платится налог на имущество, так как оно учитывается на балансе лизинговой компании, за счет ускоренной амортизации по истечению срока лизинга имущество передается на баланс лизингополучателя по минимальной стоимости. Но обращение в крупные федеральные компании позволяет извлечь дополнительную выгоду. К примеру, компания «РАФ-Лизинг», известная на рынке с 2004 года, предлагает своим клиентам программы, разработанные совместно с поставщиками автотранспорта. До конца лета клиенты компании имеют возможность приобрести на самых привлекательных условиях легковые автомобили Volvo и BMW, существенно сэкономив как на услуге лизинга, так и на автомобиле. Акция распространяется на автомобили, приобретаемые в салонах официальных дилеров. Условия финансирования самые выгодные — авансовый платеж от 15%, срок лизинга от 1 до 3 лет, гибкий график платежей с возможностью включения дополнительных услуг, минимальный пакет документов и рассмотрение заявки всего за 1 день.

РАФ-лизинг, ООО, лизинговая компания Терешковой, 41 к2-706; БЦ Сити Плаза
факс: (3842) 345-603, тел.: (3842) 345-604
www.raf-leasing.ru
kemerovo@raf-leasing.ru



XIV Томский инновационный форум

«ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ – 2020: Как запустить экономику знаний?»

26–27 мая 2011
Томск



Генеральные информационные партнеры: Росстат, Интерфакс, SIBUR

«ПОЭТ ИЗ ПРЕИСПОДНЕЙ»

Книга интервью «Солнце, вот он я» выдающегося американского писателя и поэта Чарльза Буковски, превратившегося, несмотря на тяжкие условия обитания, в прижизненного литературного классика, является лишним подтверждением значения творческого наследия автора.



Впрочем, с классиками так и происходит, — разыскиваются любые строчки, написанные ими когда-то, а у Буковски ко всему собрали под одной обложкой прижизненные разговоры с разнообразными журналистами.

Хорошо помню шоковое впечатление девятих от первых прочитанных переводных книг писателя: мат на мате и матом поганят. Признанный король андеграунда не только говорил на таком языке, но и им думал и писал.

Чудовище с волчьим обликом и тягой к драке на кулаках, вечно пьяный, изо рта которого прет нецензурщина, с морщинистым лицом старого льва (выглядел глубоким стариком уже к пятидесяти) — таким видели Буковски многие. «Он поистине великий поэт, — говорит его друг, — Но он всегда летит в драку. Держаться рядом с ним подлогу — кликать беду на свою голову».

А вот оценки полярные. Открыватель человеческого, глубоко упританного в человеке. Сентиментальный одиночка. Разрушал себя, чтобы другим стало понятнее, что есть «я». Некоторые так и писали: «Каким приятный человек! И такой здравый!»

Как такое совместить? Человек — доминирующий вид в животном мире? Или в лице Буковски мы в самом высшем смысле имеем homo sapiens? Сам автор объясняется: «Писатель должен быть личностью, это необходимо — быть эдаким чудовищем». Вот и пойми его...

Буковски родился в Германии в 1920 году, откуда родители в два года привозят его в Лос-Анджелес. Детство писателя, как водится, было тяжелым: отец дуплил ремнем для правки бритвы с завидной регулярностью — два-три раза в неделю («я рос на пинках и подзатыльниках»), пока лет в шестнадцать сын не вырубил отца после очередной попытки порки.

А потом писатель, как известный русский литклассик, пошел в люди. Впрочем, Буковски всегда ставил русских классиков очень высоко, среди них непрерываемое первое место за Достоевским, по отношению ко многим американцам его мнение менялось на прямо противоположное. «Лучший способ научиться писать — читать хороших писателей и жить. Большие ничего не надо». «...Ничто не сравнится с чтением хороших писателей». — Таким было творческое кредо писателя, у которого в вышесказанном, пожалуй, самое весомое слово «жить».

Обитание на дне общества, о чём писатель в последующем постоянно недоделал почти все интервьюеры, даю ему богатейший материал для творчества. При этом чуть ли не главным является писательское уточнение, что поэту важно находить свою «единственную правду, какой бы она ни была, в единственном человеке, чтобы когда так называемые массовые правды, идеалы и идеи снова разлетались, ему... было за что держаться помимо обломков, гнили, надгробий, подлости и отбросов истории и Времени».

После первой значимой публикации Буковски ударился в запой, продлившись десять лет, чуть не умер, врачи настрого запретили алкоголь, но он сразу из больницы направил стопы в бар — горбатым могилу исправит. В это время он начал писать уже по-настоящему, а лет в 50 бросил постыльную некавалитированную работу и превратился в профессионального писателя, зарабатывающего только печатной машинкой.

Критики полярно оценивали его книги. Один назвал его гипертрофированное внимание к человеческому «низу» «безобразными гиперболами». Буковски писал о том, что хорошо знал и пережил: бедность, отупляющий низкооплачиваемый труд, падшие женщины, хронические пьянки и похмелья, катаджики, борьба с системой, неудачи, страдания души. «Пропитый лауреат канавы, — это о нём, — почти всю жизнь спустил на дешёвое пойло и девок ещё дешёвее». «Старый пузатый пьяница», возлюбленная которого — дешёвое виски. — Опять о нашем герое.

И при этом, по мнению части критического племени, — писатель чувств, в большей степени, нежели идей. Писал с точностью и нежностью, приближаясь к лиричности. Его творческое новаторство в непосредственности, спонтанности разговорного стиля, свободе формы, «...Чтобы распухнуть и упростить поэзию. Сделать её человечнее». — Вот авторская установка писателя, считающего почти всё из написанного за века бледным и безжизненным. Ещё один из его критериев: «Если хочешь писать про женщин гадости, сначала надо с женщинами пожить». Пожил много и бурно с самыми разными.

Скупость его стиля поразительна, а в сочетании с замечательной ясностью, как оценивает критик, просто завораживает. А ещё и юмор, который иногда необходимо разглядывать буквально в микроскоп: без этой смешинки прошлое в творчестве писателя было бы совсем мучительным.

От чтения его книги — шок, как первое впечатление, второе — удивление, третье, по мнению некоторых специалистов от литературы, — восхищение. Буковски — одиночка, занимающийся своим, индивидуальным, не похожим ни на что, совсем как русский литературный гений Андрей Платонов, один в один. Но почерк полярный. Если у нашего классика литературную форму можно определить как «романтический реализм», то у американского — «грязный реализм». Факт и вымысел у Буковски неотличимы, как и у Платонова, от них исходит сияние болезненной фантазии.

«Писать легко — это жить иногда трудно», — сетовал американский классик. Незадолго до ухода из жизни, а он умудрился прожить при своем разрушительном способе организации жизненного процесса, когда даже писал под винными и пивными парами, 73 года. Буковски утверждал: «...все мы закончим в лохани поражения». Тут, как говорится ни убавить, ни прибавить.

Валерий Плющев

ЕЩЕ РАЗ ПРО



В Нью-Йорке поймали, причём не то чтобы за руку, а за совсем иное, неудобосказуемое место, Доминика Стросс-Кана — причлиного с виду человека, главу Международного валютного фонда и одного из главных кандидатов в президенты Франции на выборах 2012 года. Пламенный 62-летний Доминик будто бы в пароксизме страсти напал на 32-летнюю горничную-негритянку в приличной нью-йоркской гостинице «Собитель» и попытался склонить её к оральному сексу. Теперь Стросс-Кан содержится в местах временного общежития с гораздо более суровым режимом содержания, и неподкупная американская Фемида отказывается выпустить его даже под миллионный залог в твёрдой международной валюте.

При этом адвокаты обвиняемого занимают какую-то двусмысленную позицию. Одни утверждают, что Доминик вообще не при делах, потому что у него есть алиби: он это время провёл с дочерью. Другие намекают, что потерпевшая на самом-то деле была не прочь от интимных контактов, но потом её убедили дать показания, потому что американцам не нравится социалист Стросс-Кан в качестве главы МВФ, да и в качестве президента Франции их больше устраивает Саркози, известный своими проамериканскими симпатиями.

Клубнички в этот компот подбросила и французская журналистка Тристан Банон, неожиданно вспомнившая, что неугомонный Доминик якобы пытался изнасиловать её ещё в 2002 году, прямо во время интервью. Девять лет она хранила молчание, но теперь решила, что молчать долее не может. «Ведь ты знал это прежде?» — спрашивал Чичиков Селифана. — «Знал», — отвечал Селифан, потупивши голову. — «Ну, так зачем же тогда не сказал, а?» — На этот вопрос Селифан ничего не отвечал, но потупивши голову, казался, говорил сам себе: «Вишь ты, как оно мудрено случилось; и знал ведь, но не сказал!» Действительно, получается, что мировыми финансами лишних девять лет командовал сексуальный маньяк, хотя его путь, усыянный исцарапанными жертвами, можно было пресечь в самом начале.

Другой видный социалист ушёл в отставку в России. Здесь, слава богу, обошлось без сексуального скандала, хотя любовная драма налицо. Почтенный Сергей Миронов вынужден был покинуть пост спикера Совета Федерации, потому что «Единая Россия», имеющая большинство в Законодательном собрании Санкт-Петербурга, лишила его сенаторского мандата от этого славного города, колыбели революций и родины президентов. Вообще-то Сергей Михайлович командовал сенатом десять лет, и всё это время «Единая Россия» была не прочь, и даже сама выдвигала его на этот пост, хотя спикер возглавлял в это время совсем другую партию — «Справедливую Россию». Обиду питерских единороссов вызвала речь Миронова на митинге 1 мая, где он в полемическом азарте назвал уровень коррупции в этом славном городе, колыбели революций и родины президентов, огромным. В общем, ситуация как в чашушке: «Из колхоза убежала, перешла на станцию, по дороге потеряла от верхней палаты квинтанион».

Кстати говоря, президент Медведев так прокомментировал отставку Миронова: «Я думаю, что в конечном итоге это на пользу и «Единой России», и «Справедливой России». Ведь мы же все за политическую конкуренцию. Мы все не хотим, чтобы у нас была одна партия, которая всё решает». Надо же, мы все не хотим — а она все равно решает, вот на наших глазах судьбу третьего человека в стране решает.

Центральный районный суд города Кемерово в пятницу постановил взыскать 500 тыс. рублей с областного отделения КПРФ в пользу губернатора Кузбасса Амана Тулеева, — сообщает РИА Новости. — В марте текущего года губернатор Кемеровской области подал к КПРФ иск о защите чести и достоинства из-за статьи «Тулеев укрывает педофилов», размещённой на сайте областного отделения партии, оценив причиненный ему моральный вред в 1 млн рублей. В статье, посвящённой ситуации в Калтане на юге Кузбасса, где в феврале этого года 12-летняя школьница подверглась сексуальному насилию, утверждалось, что власти региона якобы запретили родным потерпевшей поехать в Москву, чтобы дать интервью федеральному каналу. Агентство также напоминает, что с 2007 года председатель ЦК КПРФ Теннадий Зюганов проиграл Тулееву два иска на общую сумму 950 тыс. рублей, а первый секретарь кемеровского обкома Нина Останина «проиграла различный структурам и представителям региональной и федеральной власти в Кузбассе ещё два иска на общую сумму 600 тыс. рублей».

Если лидер КПРФ и кузбасский губернатор поссорились довольно давно, то разломка Нины Александровны с Аманом Гумировичем ещё года три назад казалась немислмной: все-таки давние соратники, с 1993 года вместе. В результате их альянса Амана Тулеева в Кузбассе поддерживали не только единороссы, но и коммунисты, а Нина Останина не раз благополучно избиралась в Думу по Прокопьевскому одномандатному округу и неоднократно награждалась областными орденами и медалями. Казалось, вот пример настоящей человеческой привязанности, над которой не властна никакая партийная борьба. До сих пор известен только один пример столь трогательной дружбы поверх партийных барьеров: говорят, большевик Владимир Ленин и меньшевик Юлий Мартов были до такой степени близки, что Мартова даже не расстреляли в дни «красного террора» 1920 года, а позволили эмигрировать. Увы, в нашем случае дело кончилось не столь благополучно: ныне Нина Александровна нещадно критикует кузбасские порядки, не гнушаясь даже обвинениями губернатора в укрывательстве педофилов, а Аман Гумирович регулярно выигрывает судебные процессы против бывших соратников. Страшное дело эта политика, что она делает с человеческими чувствами.

Нынешним летом в Кемерове планируют реконструировать сквер, примыкающий к цирку — тот самый, в котором, совершенно скрытые разросшимися кустами, над вечно сухим бассейном летят невидимые миру гуси. Говорят, здесь будет Сквер Влюбленных. «Будет сооружен красивый вход, — рассказывает начальник городского управления благоустройства Роман Одорал. — Сквер будет разбит на зоны. В первой части будут установлены малые архитектурные формы. Будет мостик влюбленных, «скамья примирения». Идея неудачная, учитывая, что ЗАГС неподалеку — сразу за углом, посмотрим, каким будет воплощение.

Я бы предложил сделать в этом сквере ещё одну символическую аллею. По одну сторону установить статуи роковых красавиц всех времён и народов — от египетской царицы Клеопатры до нашей первой думской леди Любови Любви. По другую сторону — фигуры политиков, пострадавших от любви: американца Вилла Клинтона, израильянина Моше Кацава, итальянца Сильвио Берлускони и, разумеется, Доминика Стросс-Кана. А также «человека, посаженного на генерального прокурора» и «человека, посаженного на министра юстиции» — были и у нас в России такие страдальцы, они тоже не заслуживают забвения. Такая аллея стала бы напоминанием, что не только политика страшная вещь, но и любовь не менее роковая сила.

Юрий Юдин

Главный редактор Галина Красильникова. Зам. гл. ред. Игорь Лавренко. АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: 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. Верная подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2,5 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 «Светильность» о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

ОАО АКБ «РОСБАНК». На правах рекламы.

Ставки снижены!



Кредиты малому бизнесу

8-800-200-66-33

звонок по России бесплатный

www.rosbank.ru

РОСБАНК
По всей России. Для Вас.

mb_Kredss_A4h_R_0411

АРЕНДА
Офисные (от 400 р./кв.м) и складские помещения (от 150 р./кв.м), Станционная, 17А
Офис (45 кв.м), ул. Терешковой, 41-б, БЦ "Сити-Плаза", от 450 р./кв.м.
Тел.: 33-56-47

Бизнес-портал Кузбасса
www.avant-partner.ru

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

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

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

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы:
12203 – «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 – «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг».

В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

Телефон редакции 8 (3842) 585-616

www.avant-partner.ru

2GIS ЭКСПЕРТ ПО ГОРОДУ

**КОНТАКТ С АУДИТОРИЕЙ
ПО ЦЕНЕ СПИЧКИ! ***

**2ГИС – ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕКЛАМНЫЙ
НОСИТЕЛЬ**

СТОИМОСТЬ ОДНОГО ПОКАЗА В ЭЛЕКТРОННОМ СПРАВОЧНИКЕ 2ГИС – ОТ 1 КОПЕЙКИ!
Планируя рекламную кампанию, сравните эту цифру с другими медианосителями.
Размещая рекламу в 2ГИС, вы общаетесь с 315 000 жителей Кемерово!
Используйте уникальную возможность рассказать о себе!

* Подробности у менеджеров компании по тел.: (3842) 496-700

СКАЧИВАЙТЕ БЕСПЛАТНО!
WWW.2GIS.RU

гид ГОРОДОВ Кузбасса

ГРАДНК

КУЗБАСС

**ЭЛЕКТРОННАЯ
КАРТА-СПРАВОЧНИК
КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

т. 46-40-40, 59-29-09
скачай БЕСПЛАТНО www.grad-nk.ru

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

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

