

АКТУАЛЬНО

РЕАКЦИЯ ХИМИЧЕСКОГО УТРОЕНИЯ

2 «ЛАПЛАНДИЮ» ОТКРЫЛИ. НАРУШЕНИЯ УСТРАНИЛИ?

Кузбасские власти на прошлой неделе обнародовали своё видение развития одной из основных крупных отраслей промышленности региона — химической. Исходя из стратегии развития отрасли до 2025 года, представленной на заседании коллегии обладминистрации в минувший вторник, новым «химическим» вектором станет нефтеперерабатывающий. При стабильном развитии действующих производств появление нефтепереработки в регионе должно обеспечить рост выпуска химической продукции в регионе не менее чем втрое. Однако далеко не все представители отрасли готовы к длительному прогнозированию.

Хотя последнее обстоятельство станет всё же определяющим. Предполагается, что доля химии в общем объёме производства обрабатывающих предприятий региона вырастет в 1,5 раза и превысит 12%.

Юрий Ударцев подчеркнул, что целями стратегии является, естественно, не физический рост объёмов производства, а «формирование эффективной конкурентоспособной химической промышленности, обеспечивающей устойчивое повышение объёмов производства продуктов... переход на инновационную модель развития химического комплекса». Всё это опирается на конкретные планы предприятий, заметил он: «Стратегия согласована». Не распространяясь об этих планах, начальник управления обозначил лишь возможные формы участия власти в реализации

стратегии. Кроме традиционных для таких документов содействия в «формировании благоприятных условий развития отрасли» (снятия административных барьеров, мониторинга нормативной базы, стимулирования инвестиционной деятельности, предоставления различных форм поддержки) власти готовы оказывать химикам содействие в решении проблем, связанных с нарастающим дефицитом квалифицированных кадров. Сейчас требуются новые специалисты, подготовленные по современным программам, отметил Юрий Ударцев. Особую актуальность эти проблемы приобретают в связи со строительством в регионе новых предприятий. Помочь предприятием решить кадровую проблему власти предлагают, создав на базе КузГТУ учебно-исследовательский центр для повышения качества образования студентов, повышения квалификации кадров. Такой центр, в котором могли бы рождаться и новые научные разработки для отрасли, может быть создан уже в этом году, пояснил Юрий Ударцев.

По оценке заместителя губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрия Исламова, стратегия развития химической отрасли из всех ранее представленных документов «наиболее проработанная», потому что в основе своей имеет реальные программы развития предприятий. Однако

Окончание на стр. 4

3 ПОЧЕМУ «БУКСУЕТ» ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ?

Стратегия развития химической отрасли, разработка которой началась в 2009 году, — одна из 14 отраслевых стратегий, над которыми областные власти начали работать ещё в 2009 году. В минувший вторник на заседании коллегии обладминистрации впервые рассматривали (несколько стратегий — пищевой и перерабатывающие отрасли, строительства, сельского хозяйства, предпринимательства уже были рассмотрены коллегией) документ, касающийся промышленности, которая занимает заметное место в экономике — как налогоплательщик и работодатель. Отрасль, структура которой в регионе, практически не менялась за последние лет 10: большинство проблемных предприятий закрылось ещё в 1990-х гг., а появление новых крупных производств — редкое исключение. Впрочем, уже в ближайшие два года ситуация должна кардинально измениться. Пуск трёх нефтеперерабатывающих заводов в Яйском районе и Анжеро-Судженске в ближайшие два года должен резко повысить вес химии в регионе.

Как пояснил представлявший проект стратегии начальник управления промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области Юрий Ударцев, предполагается, что в 2025 году по сравнению с 2009 годом (этот год взят в проекте стратегии за базовый) объём отгруженных товаров в отрасли вырастет в 3 раза и составит 58,8 млрд рублей. Рост этот будет обусловлен как развитием действующих предприятий, так и

4 КТО ПОЛУЧИТ СУПСИДИИ НА ОБУЧЕНИЕ КАДРОВ



гид ГОРОДОВ Кузбасса

КУЗБАСС
ГрадНК

ЭЛЕКТРОННАЯ
КАРТА-СПРАВОЧНИК
КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ



т. 46-40-40, 59-29-09

скачай БЕСПЛАТНО www.grad-nk.ru

ВИРТУАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО БИЗНЕСА

Современный уровень развития информационных технологий значительно расширяет возможности для ведения бизнеса, как с точки зрения развития, так и с точки зрения снижения издержек. Так, виртуальный офис с равным успехом поможет наладить и эффективную работу крупной компании с разветвлённой структурой, и слаженную работу команды профессионалов независимо от того, насколько далеко друг от друга они находятся физически.

Рано или поздно у большинства успешных компаний появляются удалённые офисы и филиалы. Независимо от того, идёт ли речь о крупной федеральной компании, присутствующей в большинстве регионов страны, или о сети магазинов и складов в одном городе, всем им необходимо организовать и оперативно контролировать работу всех под-

разделений компании, синхронизировать базы данных по имеющимся товарам, наладить общий документооборот. На сегодняшний день нет разницы, находится ли компания в одном помещении или между её подразделениями многие тысячи километров: современные Интернет-технологии «стирают» расстояния между офисами, и компьютеры могут на-



Продолжение на стр. 6

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ЕВРАЗРУДА» И РОСПРИРОДНАДЗОР ПРИМИРЯЮТСЯ

Арбитражный суд Кемеровской области 17 марта отложил до 13 апреля рассмотрение иска управления Федеральной службы по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор) по Кемеровской области о возмещении вреда более чем на 1 млрд рублей к ОАО «Евразруда» (горнорудное подразделение «Евраз Групп»). Представитель ответчика, начальник административно-правового департамента правовой дирекции ООО «Евразхолдинг», **Дмитрий Осипов** сообщил, что в Росприроднадзор направлен проект работ по добровольному устранению вреда окружающей среды, и в случае его принятия может быть заключено мировое соглашение. **Светлана Фёдорова**, начальник управления правовой и кадровой работы управления Росприроднадзора не возражала против отложения разбирательства, но попросила сделать это на более длительный срок, пояснив, что согласование и проекта работ, и самого соглашения производит только федеральная служба. Претензии «Евразруды» были предъявлены после того, как компания отказалась в добровольном порядке возместить ущерб, нанесенный ей Росприроднадзором после аварии 19 сентября 2010 года. В тот день, по данным акта комиссии Ростехнадзора по расследованию данной аварии, из хвостохранилища Абагурской алмазобработки (филиал «Евразруды») вытекло свыше 216 тыс. кубометров воды, 33 тыс. кубометров хвостов и грунтов.

СЛИЯНИЕ ВСЁ БЛИЖЕ...

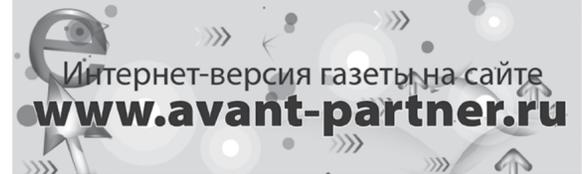
Намерение «ЕвразХолдинга» объединить два своих комбината — Новокузнецкий и Западно-Сибирский уже очерчено во времени. 7 апреля на внеочередных собраниях акционеров комбинатов будет рассмотрен вопрос о реорганизации путём присоединения к ЗСМК ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» и ЗАО «Машина непрерывного литья стали» (фактически цех ЗСМК). Согласно официальному сообщению ЗСМК, цена выкупа одной обыкновенной акции ЗСМК по требованию акционеров, проголосовавших против принятия решения либо не принимавших участия в голосовании, определена в размере 6,021 тыс. рублей на основании заключения независимого оценщика. (99,99999% акций ЗСМК и 100% акций НКМК принадлежат аффилированной «Евраз Групп» компании Mastercrocft Limited). Кроме того, 11 марта ЗСМК и Mastercrocft Limited подписали договор купли-продажи акций НКМК. Сумма сделки, срок исполнения которой 60 банковских дней, — 15 млрд 740 млн рублей, что составляет 17,58% от стоимости активов ЗСМК. Как полагают источники, знакомые с ходом подготовки к реорганизации, реальное объединение комбинатов планируется завершить к июлю.

... И ИСХОД – ТОЖЕ?

После нескольких недель молчания по поводу появившейся в СМИ информации о готовящейся продаже 40%-ной непромой доли «ЕвразХолдинга» в ОАО «Распадская», «Евраз» официально подтвердил свои намерения. «Евраз» подтверждает, что рассматривает различные варианты действий в отношении своей доли в ОАО «Распадская» и воздержится от дальнейших комментариев по этому вопросу до возникновения соответствующих обязательств», — говорилось в сообщении компании. Напомним, в СМИ со ссылкой на источники в инвестбанках говорилось о том, что начаты поиски покупателей на 80% акций «Распадской», принадлежащих компании, которой на паритетных началах владеют менеджеры «Распадской» и «Евраз». Примечательно, что в этот же день 11 марта, вслед за официальным заявлением «Евраз» сама «Распадская» сообщила, что её менеджмент «оказывает необходимое содействие «Евразу» в пересмотре его стратегии». В компании также отказались от подробных комментариев. Впрочем, такое заявление может означать лишь то, что «стратегия» менеджмента «Распадской» не меняется и они не намерены продавать свою долю в компании.

ИСПЫТАНИЕ «ЛАПЛАНДИЕЙ»

После двух недель простоя 17 марта крупнейший торгово-развлекательный комплекс Кузбасса кемеровская «Лапландия» был досрочно открыт для покупателей. Суд Центрального суда Кемерова удовлетворил соответствующее заявление собственника комплекса — компании «АМК-Фарма» в связи с устранением нарушений правил пожарной безопасности. Напомним, 2 марта, деятельность ТРК была приостановлена на 90 суток в связи с тем, что Госприроднадзор по итогам внеплановой проверки выявил 74 нарушения пожарной безопасности. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРУ» гендиректор «АМК-Фарма» **Владислав Маркин**, самые существенные нарушения за время простоя комплекса, прежде всего в служебных и подвальных помещениях (здесь речь шла о противопожарных дверях, нарушении огнезащиты несущих балок и пр.) устранены полностью. Часть потенциально опасных помещений просто изолированы. Претензии же к магазинам, в которых арендаторы поставили перегородки так, что подсобные помещения оказались вне зоны действия системы пожаротушения должны быть сняты в ближайшее время. График работ составлен совместно с управлением Госприроднадзора. «Мы сделали существенные вложения, чтобы довести «Лапландию» до уровня комплексов «Июнь», которые мы сами строим в других регионах. Мы пришли сюда всерьёз и устраняем нарушения, чтобы больше вопросы с комплексом не возникали», — отметил Владислав Маркин, не уточнив, прочим, порядок финансовых вливаний собственника. Собеседник «Авант-ПАРТНЕР» добавил, что помимо исправлений нарушений по «пожарной» части в комплексе были проведены работы по установке современной системы кондиционирования, утеплению минус второго этажа (из-за низких температур сюда не могли заехать арендаторы). В рамках развития «Лапландии» в текущем году ожидается открытие в ТРК восьмизального кинотеатра. Владислав Маркин воздержался оценивать потери от простоя ТРК. Говоря же взаимоотношениях с арендаторами, он пояснил, что в «близкие письма» с претензиями, но, сколько их останется после открытия, покажут ближайшие дни: «С каждым арендатором мы будем работать индивидуально». Относительно же возможности разрывов арендных отношений Владислав Маркин пояснил, что, по крайней мере, покупатели найдут в ТРК всё то, что и было до закрытия.



МАШИНОСТРОЕНИЕ РАССМОТРЕЛИ КАК СОЦИАЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ

В прошлую пятницу Общественная палата Кемеровской области (ОП КО) провела дискуссию на тему: «Машиностроительный комплекс Кузбасса. Проблемы и пути развития». Возможностей и благоприятных перспектив отрасли, по оценке представителей власти, немного. Сами машиностроители были немногим более оптимистичными, призывая больше внимания обращать на положительный опыт отдельных предприятий.

Председатель комиссии ОП КО по науке и инновациям, профессор Кузбасского технического университета, **Александр Копытов** отметил, что машиностроительный комплекс в регионе сильно утратил своё значение, его доля в промышленном производстве Кузбасса сократилась с 14% до 3%, а сам комплекс превращается в сервисно-ремонтное подразделение других отраслей. Но без развития машиностроения, «без прорывных технических решений» нельзя будет выполнить задачи модернизации и внедрения инноваций. Начальник отдела машиностроения областного департамента промышленности, торговли и предпринимательства **Андрей Гребеников** отметил, что в отличие от других отраслей машиностроение «уже пять лет как в ВТО, конкурирует с более подготовленными конкурентами», а «тут ещё под боком растёт такое сильнейшее государство как Китай». По его оценке, машиностроение в целом оправилось от кризиса, «хотя и утратило его подсобность», т.к. производство малорентабельно и конкурировать им тяжелее, а ре-

монты рентабельнее и конкуренция в них меньше. Тем не менее, отрасли нужны доступные кредитные ресурсы, поддержка в подготовке кадров и научно-конструкторских работах. Ещё одной проблемой отрасли Андрей Гребеников назвал «слабую договорную ответственность», из-за которой во многом машиностроители не могут наладить нормальную кооперацию между предприятиями.

Сергей Никитенко, исполнительный директор Ассоциации машиностроителей Кузбасса, созданной в прошлом году, сообщил, что ассоциация пытается содействовать и кооперации предприятий машиностроительного комплекса («внутри ассоциации есть субконтрактное подразделение»), и сбыту его продукции, и подготовке кадров. Гендиректор кемеровского ООО «Инженерный центр АСИ» **Игорь Бучин** призвал «поставить лошадь впереди телеги», начать не с создания проблем отрасли, а с постановки цели и перспектив. По его мнению, «оттакаиваться от того, что плохо, бессмысленно, напротив, надо начинать с того, что хорошо».

В качестве примера продуктивности такого подхода привёл свою отрасль, тензометрию, в которой импортные производители занимали 95% рынка железнодорожных весов, а теперь только 5%, остальное заняли российские, опираясь на свои разработки и ресурсы. По сути, его поддержал и гендиректор ООО «Юргинский машиностроительный завод», крупнейшего предприятия отрасли в регионе, **Игорь Александров**, назвавший задачами для собственного решения «проблемы кадров и разработок». Он сообщил, что привлечение молодых кадров — на заводе ежемесячно проходит практику 150-200 учащихся разных учебных заведений — позволило за три года обновить конструкторские кадры завода, а новых разработок на «Юрмаше» — 13 проектов.

Однако, итог дискуссии был сведён к тому, с чего она и началась. **Владимир Агафонов**, бывший начальник отдела машиностроения в областном департаменте, ныне помощник депутата Госдумы, назвал машиностроение «социальной отраслью». Поскольку рабочие места в ней в два раза дешевле, чем в горнодобывающей промышленности, и экологические проблем как уледобыча она не создаёт. К тому же «каждая третья лопата угля», добытого в Кузбассе, все равно идёт в оплату импортной техники и оборудования.

Антон Старожилко



29 марта семинар для участников ВЭД:

«Актуальные вопросы для участников ВЭД: расчеты в валюте китайский юань, пластиковые карты для оплаты таможенных платежей «Зеленый коридор»

Участие в семинаре БЕСПЛАТНОЕ!

Требуется предварительная регистрация

ул. Терешковой, 41 бизнес-центр СИТИ ПЛАЗА

Регистрация на семинар и дополнительная информация в офисе банка: пр. Молодежный, 3а, 31-45-91, 31-29-15 www.nskbl.ru

Реклама Банка «Левобережный» (ОАО) Лицензия Банка России №1343

ПОКА ГОРИТ КОКСОВЫЙ ФАКЕЛ

Энергетики и все, кто по роду своей деятельности плотно соприскасается с этой сферой, похоже, обескуражены задачами, которые поставлены сегодня перед всей отраслью. Сократить энергозатраты и уменьшить к 2020 году энергоёмкость валового внутреннего продукта на 40% по отношению к уровню 2007 года — задача, которая в современных условиях многим может показаться неподъёмной (особенно учитывая присущее российскому народу отношение к энергосбережению). Но требования суровой действительности неумолимы, а потому не только на федеральном уровне, но и на местах началась очень серьёзная работа, цель которой — реализация муниципальных и отраслевых программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности. В настоящее время уже разработан проект областного закона «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности на территории Кемеровской области». Сам проект, его потенциальную эффективность и другие возможные меры, способные повлиять на ситуацию в энергосбережении, были недавно обсуждены на заседании комитета по энергетической стратегии Кузбасской торгово-промышленной палаты.

Проект нового областного закона невелик по своему объёму — все его девять статей уместаются на пяти стандартных листах. Но большое, вроде бы и не требуется. Ведь задача областного закона вовсе не в том, чтобы дублировать федеральный закон прямого действия, — как заявил начальник управления энергетики департамента угольной промышленности и энергетики Кемеровской области **Юрий Антонов**. — Его главная задача — разграничить полномочия и обязанности между структурами управления и свести это в единый документ. А также прописать все вопросы финансирования.

Другими, не менее важными задачами, — относимости уже не к законодотворчеству, а к реальным делам в энергетике — остаётся продолжение всех тех работ, начало которым положено десять и более тому лет назад. Иными словами, необходимо, как минимум, реализовать комплексную региональную целевую программу «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности Кемеровской области на 2010-2012 годы и на перспективу до 2020 года». А это и проект использования метана из угольных пластов, и программа строительства мини-ТЭЦ на базе котельных и мини ГЭС, и производство топливных гранул, и реализация программы сокращения потерь при передаче электроэнергии, и использование отходов углеобогащения, в том числе коксового газа, для производства энергии.

«Мы много говорим об использовании энергии от сжигания коксового газа — отметил Юрий Антонов. — В Новокузнецке этот факел уже притушили. В Кемерове он пока ещё горит. Так вот пока он горит, работы будут продолжаться».

уровень ответственности вообще обескураживает — местные управленческие структуры никогда ранее не имели таких полномочий, а потому не знают порой, не только что делать дальше, но даже и, с чего всё начинать.

Выход из состояния ступора для них возможен только при срочном обеспечении нескольких условий сразу. По мнению руководителя Регионального обучающего центра по энергосбережению «Центр консалтинговых услуг «Энергосбережение» (Новокузнецк) **Владислав Стергинов**, закон для муниципальных образований должен быть максимально адаптирован на местном уровне. Далее должен быть разработан пакет модельных документов, который позволил бы местной власти войти в процесс управления энергетикой. И ещё одно необходимое условие — обязательное обучение специалистов.

Вторая проблема — не меньшая, а, возможно, ещё более труднорешаемая — в социальной стороне готовности к энергетическим ре-

что связано с энергосбережением. К сожалению, всё это осложняется и тем, что система льгот населению (вне сомнений в её социальной справедливости) никак не стимулирует граждан экономить энергию — особенно тепловую. И вопрос о том, как и какими способами, прививать обществу новую для него(!) идею о том, что задачи энергоэффективности и энергосбережения вышли теперь в первый ряд глобальных проблем для человечества в целом, требует решений.

Предприниматели, которые вне зависимости от глобальных перспектив продолжают жить и работать сегодня, видят и другие несообразности в том, как в регионе на деле проводится новая энергетическая политика. Одним из самых остро стоящих вопросов социальности остаётся закрытость механизмов тарифообразования.

«Система открытой калькуляции тарифов до сих пор остаётся тайной за семью печатами — так высказался директор АНО УЭП «Молодость Запсиба» **Юрий Бич-**



формам. А она пока — нулевая. Менталитет старшего поколения, взрослого в «самой богатой» (в том числе энергоресурсами) стране, смешался с (или даже помножился на) раннерночными (а точнее базарными) представлениями поколения молодого, идущим от принципа «сколько истратим, за всё заплатим». Результатом стал царящий в обществе настоящий бытовой нигилизм в отношении к тому,

ков. — Бизнес готов платить, но мы хотим знать, за что платим». А генеральный директор ЗАО «БизнесСтрой.Лига» **Надежда Крылова** вывела эту проблему на более высокий уровень. По её мнению, одним из недостатков закона является то, что «бизнес отстранён от вопросов управления энергосбережением». И уже сегодня необходимо предусмотреть организацию обратной связи в управлении процессами энергосбережения на основе мнений кузбасского бизнес-сообщества.

И это, и многие другие предложения, прозвучавшие со стороны представителей бизнеса: о льготах, премиях и иных преференциях для предприятий, внедряющих энергосберегающие технологии, о поддержке субъектов, работающих с инновационными проектами, повышающими энергоэффективность, о подготовке в регионе кадров для энергоаудита, — показали, (всего лишь в рамках полуторачасового заседания) насколько проблемным и (употреблю именно этот термин) энергозатратным по всем показателям станет предстоящий этап реформирования даже не энергетической отрасли, а экономики в целом. **Сергей Волков**

ЦЕНА ВОПРОСА

100 тысяч рублей может составить максимальный размер административного штрафа для юридических лиц в Кузбассе за неисполнение установленных органами местного самоуправления порядка уборки снега, снежно-ледяных образований, а также за действия (бездействия), препятствующих проведению работ по уборке снега, снежно-ледяных образований. Соответствующие изменения в закон «Об административных правонарушениях» подготовлены в областной администрации. Сейчас максимальный штраф составляет 15 тыс. рублей. В случае принятия изменений, возрастут и размеры штрафов для граждан и должностных лиц: с 700 рублей до 2 тыс. рублей и с 4 до 15 тыс. рублей соответственно. Инициатива о повышении размеров штрафов, причём уже «в этом сезоне» в областной администрации объясняют необходимостью усиления «превентивного эффекта».

113 миллионов рублей, по предварительным данным областной администрации, получили города и районы с начала текущего года от продажи непрофильного имущества, что составляет 43% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В том числе в Кемерове продано имущества на 32 млн рублей, или 6% к годовому плану. В Междуреченске продан лишь один объект за 1,3 млн рублей — 0,3% от годового плана. В Новокузнецке от приватизации получены 24 млн рублей — это в 8 раз меньше, чем за подобный период прошлого года. В ряде городов и районов вообще не было продано ни одного объекта. В связи с этим губернатор **Аман Тулеев**, как сообщает пресс-служба областной администрации, предупредил глав городов и районов, что территориям, которые не используют собственные резервы, не будет оказываться помощь. Также губернатор будет вынужден ставить вопрос об освобождении от должности председателей комитетов по имуществу, которые не могут должным образом организовать работу.

46 миллиардов 100 миллионов рублей составляет объём инвестиционной программы ОАО «Кузбассэнерго» в Кемеровской области на 2011-2015 гг. По словам директора по экономике и финансам компании **Александра Лаврова**, главным направлениями инвестиций станут строительство новых энергоёмкостей. В частности, мощности Кузнецкой ТЭЦ (сейчас 108 МВт) планируется увеличить на 280 МВт. Это проект оценивается в 10 млрд рублей. На Беловской ГРЭС (мощность 1200 МВт) предполагается заменить два энергоблока, на что необходимо 11,6 млрд рублей. Также замена двух блоков по 110 МВт каждый запланирована на Томь-Усинской ГРЭС (мощность 1272 МВт). Стоимость этого проекта составляет 8,6 млрд рублей. По данным Александра Лаврова, часть средств на реализацию программы — 7,5 млрд рублей планируется привлечь от ранее проведённого размещения акций. Кроме того, компания планирует большую программу займов. В частности, в 2011-2012 годах возможно размещение облигационной займа на 25 млрд рублей. Как полагают в компании, столь существенная инвестпрограмма, может рассчитывать на поддержку в виде налоговых льгот на прибыль и имущество со стороны областных властей.



МОДЕРНИЗАЦИЯ ДОБРАЛАСЬ ДО КАДРОВ

После двух лет действия различных «кризисных» схем содействия занятости населения в регионе в ближайший месяц стартует модернизационный вариант федеральной и областной программ. Теперь предприятия могут направить на опережающее обучение не только работников, которые находятся под угрозой увольнения. Модернизация или реструктуризация производства может стать основанием для получения на это денег от государства. Первоначальный план области — переобучить 1503 человека.



По словам Евгения Стёпина, по специальной программе опережающего обучения работников промпредприятий, осуществляющих реструктуризацию и модернизацию производства регион получит 42,2 млн рублей

Призывы федеральных и областных властей к модернизации экономики, кажется, начинают находить, пусть не самые громкие, но всё же подтверждения. Как заявил в минувший четверг, выступая в Кемерове на заседании «круглого» стола «Государственная поддержка производственных предприятий, осуществляющих реструктуризацию и модернизацию производства» начальник департамента труда и занятости населения Кемеровской области **Евгений Стёпин**, по специальной программе опережающего обучения работников таких промпредприятий регион получит 42,2 млн рублей (для сравнения в целом на опережающее обучение будет выделено 67 млн рублей). Этих денег, исходя из установленных параметров финансирования программы обучения, хватит на профобучение 1503 человек.

Как пояснила «Авант-ПАРТНЕРУ» **Галина Чеглакова**, начальник отдела профобучения и профориентации областного департамента труда и занятости населения, Кузбасс попал в число немногих регионов, которым на федеральном уровне было разрешено изменить порядок финансирования программы обучения. Схема выделения денег упростилась. Предприятиям лишь нужно самим определить, кого и где переобучать, подать заявку в центр занятости, который затем и всё обучение в течение в среднем 3 месяца, проезд и проживание человека к месту учёбы, если ему

придётся уехать в другой город). До сих пор же центры занятости определяли для работодателей учебные заведения, что замедляло весь процесс. Ведь бюджетное финансирование требовало проведения конкурсов среди учебных заведений, а это — время, которого у предприятий сейчас просто нет. По словам Галины Чеглаковой, уже есть предварительные заявки на участие в программе от ряда кемеровских предприятий — молочного комбината, мехзавода, хладокомбината, «Кузбассэлектромотора», ряда предприятий Прокопьевска, Новокузнецка, Юрги и Междуреченска. В ближайшие дни областные власти должны определить порядок организации работ по программе, и как полагает Евгений Стёпин, механизм может заработать уже в апреле.

Несмотря на пока незначительный объём финансирования программы, интерес к ней уже проявляет довольно много предприятий. Галина Чеглакова объясняет этот тем, что в среднем обучение одного специалиста по новой схеме будет стоить 28 тыс. рублей, тогда как до сих пор по программам опережающего обучения на одного человека в среднем уходило 11 тыс. рублей. Повышение «лимита», по её словам, расширяет возможности выбора учебного заведения. Причём не только в Кузбассе, но и за его пределами.

Гендиректор кемеровского ООО «Кузбасский скарабей» **Игорь Косинов**, чьё предприятия

с декабря прошлого года является резидентом технопарка, который реализует проект по производству картона из макулатуры, сообщил, что рассчитывает на участие в программе. Предприятие сегодня нуждается в трёх технологах целлюлозно-бумажного производства. Ближайшее учебное заведение, которое готовит таких специалистов, — технологический университет в Красноярске. Двух технологов «Кузбасский скарабей» уже обучил за свой счёт. Если удастся привлечь на обучение бюджетные деньги, считает Игорь Косинов, было бы неплохо. Другое дело, что будет являться основанием для выделения средств? Как доказать, что предприятие действительно занимается модернизацией?

По словам Галины Чеглаковой, для соответствующего заявления в центр занятости от предприятия потребуется предоставить приказ и распоряжения руководителя предприятия, которые бы свидетельствовали о принятии и реализации программ модернизации. При этом, учитывая, что контроль за целевым расходованием средств достаточно жёсткий, от предприятий потребуется вести полную отчётность по программам обучения. Что же до небольшой суммы, заложенной в программе, то, как отметил Евгений Стёпин, если предприятия будут активно подавать заявки на обучение своих сотрудников, программа может быть увеличена.

Александра Фомина

РЕАКЦИЯ ХИМИЧЕСКОГО УТРОЕНИЯ

Окончание. Начало на стр. 1
Первого заместителя губернатора **Валентина Мазинкина**, такая оценка не устроила. Он посетовал на то, что на само заседание не были приглашены представители предприятий: «Откуда пойдут в отрасль деньги? Куда пойдёт продукция? Эти вопросы крайне важны. Конкуренция же на рынке будет только ужесточаться. Ведь и Омск, и Томск очень серьёзно развиваются. Хотелось бы получить ответы на эти вопросы непосредственно от представителей отрасли».

Соответствующие вопросы «Авант-ПАРТНЕР» адресовал руководителю предприятий и пояснил, что далеко не все упомянутые в стратегии предприятия и институты готовы прогнозировать развитие событий в отрасли на 15 лет вперёд. К тому же их оценки возможного роста производства в отрасли и параметров стратегии несколько разнятся.

Так, председатель совета директоров ЗАО «УК КЕМ-ОЙЛ» (занято строительством двух нефтеперерабатывающих заводов в Анжеро-Судженск и Яйском районе) **Александр Юган**, сообщил «Авант-ПАРТНЕРУ», что знаком со стратегией и в целом с подходами власти, оценками роста отрасли согласен. Сама компания в течение

2012-2013 гг. намерена обеспечить выход обоим своим НПЗ на переработку 2 млн тонн нефти в год. А 2016-2017 гг. называются временем для «расширения товарной линейки». Однако денежные параметры этого производства несколько выходят за рамки, обозначенные стратегией. По предварительным оценкам оба завода будут обеспечивать выход продукции на 30 млрд рублей в год в зависимости от рыночных цен. А это — фактически весь объём прироста, который предполагает стратегия в целом по отрасли к 2025 году.

Однако заместитель гендиректора ЗАО «НефтеХимСервис» (намерено запустить Яйский НПЗ на 3 млн тонн переработки нефти в год в работу в 2012 г.) **Андрей Томилов**, заявил «Авант-ПАРТНЕРУ», что сейчас можно относительно точно прогнозировать только объёмы производства. На Яйском НПЗ это будет 2,8 млн тонн товарной продукции в год. Оценивать же возможные объёмы в деньгах, по его словам «мешает то, что отрасль очень подвержена влиянию таких факторов, как акцизы и цена нефти».

Что же до действующих химических производств, то пока представители предприятий сдержаны в своих оценках. Таких долгосрочных планов — до 2025 года не имеет

в отрасли никто. В частности, на главном на сегодня предприятии отрасли кемеровском «Азоте» говорят о намерении поддерживать на высокую загрузку мощностей и постепенном незначительном росте производства. Однако оценивать перспективы новых производств (ранее озвучивались планы по строительству дополнительного производства карбамида) пока не готовы. Не исключено, что связано это с возможной сменой собственника «СИБУР-Минудобрения», в который входит «Азот». В конце января о намерении приобрести «СИБУР-Минудобрения» заявил холдинг «Фосагро».

Гендиректор кемеровского ООО ПО «Химпром» **Игорь Казанцев** пояснил лишь, что этот проект имеет программу, направленную на увеличение объёмов выпускаемой продукции, обеспечение надёжности производства, энергосбережение и экологию. Однако заметил также, что к результату 2010 года — выпуску товарной продукции превысил 1 млрд рублей — завод стремился несколько лет, а планируемые программы реконструкции не дадут резкого роста производства.

Финансовый директор Новокузнецкого ОАО «Органика» **Игорь Битюков** отметил, что его пред-

приятие сейчас только разрабатывает программу своего развития до 2015 года, имея план действий на 2010-2012 гг. «Загадывать на длительную перспективу мы в силу разных обстоятельств не можем. Но сейчас работаем над тем, чтобы к 2014 году полностью соответствовать требованиям к фармпредприятиям. Уже заключены кредитные соглашения о привлечении средств на покупку оборудования для нового цеха готовых лекарственных форм по стандарту GMP ЕС. Проект оценивается в 6,5 млн евро. Планируем, что запустим производство в 2012 году. Сейчас мы даже не говорим о росте производства, хотя, конечно, новый цех — это новые возможности. Мы говорим о том, что этот проект позволит предприятию работать при новых условиях и требованиях», — сказал он в беседе с корреспондентом «Авант-ПАРТНЕР».

А гендиректор ОАО «Кузбасский технопарк» **Сергей Муравьёв**, обратил внимание и на то, что стратегия предусматривает развитие не только гигантов химии, но и создание условий для развития малого и среднего бизнеса. По его мнению, это «положительный факт», ведь уже сейчас более половины всего объёма переработки пластмасс производится предприятиями малого

бизнеса. В свою очередь и технопарк, как инфраструктурный элемент поддержки инновационных и инвестиционных проектов в области уже аккумулировал ряд проектов, которые наверняка станут частью реализации стратегии химической отрасли. Кроме того, технопарк, которые в ближайшее время запускает бизнес-инкубатор, мог бы предоставлять площадки для размещения компаний, которые занимаются разработками в химической сфере, или того же учебного центра. «Это первый такой объект, затем у нас появятся и лабораторно-производственные помещения. У нас уже сейчас достаточно проектов, которые направлены на получение новых материалов и переработку отходов. Мы надеемся, что совместно с вновь созданным институтом углехимии и химического материалообразования КемНЦ СОРАН нам удастся создать экспериментальную базу, площадку для развития предприятий углехимии», — добавил Сергей Муравьёв.

А пока по предложению заместителя губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству **Сергея Кузнецова**, решение о принятии стратегии перенесено на другое заседание коллегии.

Александра Фомина

ОФИСЫ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ РОСТА

Рынок офисной недвижимости, по оценке экспертов, переживает «тяжёлый выход» из кризиса. Докризисной инвестиционной привлекательности он ещё не достиг, но уже в 2011 году ожидается ввод новых объектов, что позволит надеяться на рост объёма качественного предложения и постепенный выход этого рынка из состояния посткризисной стагнации.

ПАДЕНИЕ, ДРОБЛЕНИЕ, ВОССТАНОВЛЕНИЕ

После кризиса, когда арендные ставки на офисные площади падали до 40%, а многие бизнес-центры переживали резкий отток арендаторов, ситуация стабилизировалась. По данным **Николая Жиль-**

подросла на 10-15%. «В начале 2011 года мы не наблюдаем массового роста ставок аренды на офисы в отличие от торговой недвижимости, где намечается кризис качества предложения», — отмечает **Матвей Ляпин**. — Мы прогнозируем небольшой рост ставок в те-



цова, директора агентства коммерческой недвижимости «Жильцов» и партнёры», только с сентября 2009 по январь 2010 года количество вакантных офисов площадью 15-20 кв. метров сократилось на 35%. На сегодняшний день, считают эксперты, большинство деловых центров заполнены на 85-90%. Некоторые собственники даже заявили о полном отсутствии свободных площадей на своих объектах.

В то же время есть и не столь оптимистичные оценки. По данным **Матвея Ляпина**, директора компании «СМАРТ-коммерческая недвижимость», уровень заполняемости в среднем по рынку составляет 65%, что ниже нормы на 10-15%.

В любом случае дефицита офисных площадей на рынке нет, и арендатору есть из чего выбирать. «Если, конечно, арендатору не нужен первый этаж с отдельным входом», — добавляет **Николай Жильцов**. Как правило, такие помещения очень востребованы среди финансовых и страховых компаний, арендные ставки по ним аналогичны ставкам по торговым помещениям, то есть в 2-3 раза выше, чем в бизнес-центре на верхнем этаже.

По разным данным, по сравнению с кризисным «дном» стоимости арендных ставок, которое пришлось на начало 2009 года, аренда

главным условием успешности делового центра — преимущество имеют здания, расположенные в центральной части города, в непосредственной близости от расположения административно-властных структур и крупных транспортных магистралей. Но возросла значимость и других факторов.

«Основными клиентами деловых центров является средний и малый бизнес, который за время кризиса, в большинстве своём, научился эффективно расходовать средства», — поясняет **Матвей Ляпин**. — В связи с этим со стороны арендаторов выросли требования к рабочему пространству, где размещаются его сотрудники. Наличие удобной парковки, столовая современного формата, современные средства коммуникации автоматически привлекают арендаторов. Арендодатели тоже в свою очередь стали больше ценить арендаторов, стараясь предложить более комфортные условия. В числе последних отмечаются повышенное внимание к содержанию мест общего пользования, регулярная расчистка снега на прилегающих территориях.

ПРОБЛЕМА КЛАССОВ

И до кризиса рынок коммерческой недвижимости в Кемерове оставался желать много лучшего. По данным **Николая Жильцова**, 55% всех офисных площадей составляют отремонтированные административные здания постройки 60-80-х годов прошлого столетия. Около 30% рынка занимают реконструированные в конце 90-х годов XX века и в первое десятилетие нынешнего бывшего здания детских садов и административные здания. Вновь построенные в последние 5 лет бизнес-центры составляют всего 10% рынка, ещё 5% — это перестроенные под офис квартиры. При этом новоквартельный рынок деловой недвижимости заметно опередил кемеровский. Именно в Новокузнецке построен пока единственный в Кузбассе бизнес-центр класса «А» («Сити») компании «РентБизнесСГрупп»), в то время как офисные здания административной столицы региона представлены в основном классами «С» и «В».

Стоит отметить, что особенно востребованными в Кемерове являются офисы, 18 кв. метров — самые востребованные, — отмечает **Николай Жильцов**. — 36 кв. метров сдать уже сложнее, больше 50 кв. метров — очень тяжело. На вторичном рынке полностью пустующих комплексов, к счастью, нет, но практически в каждом можно обнаружить незаинтересованные площади размером от 50 до 300 кв. метров».

На рынке также отмечается и довольно высокая ротация среди нанIMATEЛЕЙ офисов до 100 кв. метров: если раньше они оставались на одном месте в среднем год, то сейчас — 6-8 месяцев (бизнес либо «пошел в гору», либо, наоборот, «развалился»). Ожидается, что на восстановление офисному сегменту понадобится год-полтора при стабильном росте экономики.

Хотя Кемерово и является небольшим городом, где всё компактно расположено, участники рынка традиционно отмечают, что местоположение является

сти Кемерово развивается ровно настолько, насколько ему диктует спрос. «Объектов принципиально нового класса не появляется, потому что арендаторов и так всё устраивает», — считает оценщик оценочной компании «Хардвуд» **Ульяна Балашова**. — Кто хочет офис получше — находит». «Кемеровским бизнес-центрам не хватает современности», — уверен **Николай Жильцов**. — Большой потребности в офисах высокого класса у нашего бизнеса нет, но всегда есть компании, которые готовы платить за комфорт. Если бы построили один бизнес-центр класса «А» на 10 тыс. кв. метров — этого бы хватило».

А, по мнению **Матвея Ляпина**, в ближайшие 3-5 лет нет экономической целесообразности инвестировать в офисный центр класса «А» или «В». «Очень мало компаний, готовых платить за комфорт арендные ставки существенно выше среднерыночных», — добавляет **Дмитрий Мельчук**, коммерческий директор ЗАО «Интеграл». — До кризиса был рынок арендодателя, и он мог запрашивать любую цену, в пределах разумной, конечно. Теперь рынок арендатора, и определяющим фактором в конкурентной борьбе за него является не цена и не качество предложения, а баланс между тем и другим. Рынок офисных центров страдает от недостатка крупных клиентов, генерирующих существенные денежные потоки». По мнению некоторых других участников рынка, объёма малого и среднего бизнеса кемеровским бизнес-центрам не хватает не меньше.

СКРОМНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Несмотря на кризис и особые проблемы региона и его центра, рынок офисной недвижимости Кемерово имеет определённые перспективы развития. В кризисный 2009 года в городе развернулось строительство сразу трёх бизнес-центров: «Маяк Плаза» общей площадью 10 тыс. кв. метров, бизнес-центр «Том» общей площадью 2,7 тыс. кв. метров, и бизнес-центр «Олимпик Плаза» общей площадью 6,2 кв. метров. Их

сдача планируется уже в текущем году, в общей сложности рынку будет предложено около 20 тыс. кв. метров новых офисных площадей.

Тем не менее, перспективы инвестиционной привлекательности офисной недвижимости нельзя назвать определенными. Кто-то верит в скорый возврат таких вложений, кто-то говорит, что приобретение офисной недвижимости в качестве объекта инвестиций в сегодняшних условиях малоприятно. «Арендные ставки упали за 2 года на 30-40%, а коммунальные услуги выросли на 40%», — объясняет **Николай Жильцов**. — Окупаемость такого объекта, как правило, составляет сейчас 12-15 лет, что для коммерческой недвижимости много, нормальной считается не более 10 лет».

Отметим, что ещё в 2006-2007 годах, когда арендные ставки начали резко расти и достигли в 2008 году своего максимума, среди инвесторов бытовало мнение, что объект, срок окупаемости которого превышает 5 лет, неинтересен с точки зрения инвестиций. Впрочем, **Матвей Ляпин** и сегодня убеждён, что инвестиции должны вернуться покупателю уже через 5-7 лет. Некоторые эксперты рассуждают о заметном увеличении на рынке числа инвесторов с суммами от 10 до 20 млн. рублей, которые ищут подходящие помещения для покупки (так называемый «отложенный спрос»). Конечно же, «хорошая» (не завышенная) цена и удачное месторасположение объекта являются вескими аргументами в пользу покупки, если у инвестора есть на приобретение собственные средства (заёмные нынче дороги). Важным фактором является ещё и доходность объекта. «Нет смысла заводить такую сделку, если доходность ниже 15%», — предполагает **Николай Жильцов**.

Так или иначе, новых проектов в области коммерческой недвижимости в Кемерове в этом году не ожидается. Очевидно, что рынку потребуется какое-то время, чтобы «переварить» бизнес-центры, которые будут введены в строй в ближайшем время.

Ксения Сидорова



БЛИЦОПРОС

КОММУНИКАЦИИ «УМНОГО ОФИСА»

Мы задали представителям различных сфер бизнеса вопросы о том, какие средства коммуникации из арсенала современного офиса применяются ими, как это отражается на процессе управления, и какие новые возможности в этой области они видят в перспективе развития как информационных, так и управленческих технологий?



Дина Ри, начальник Службы заказчика филиала «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго - РЭС»

— В филиале «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго - РЭС» действует как вертикальная, так и горизонтальная схема внутренней коммуникации. Горизонталь обеспечивается традиционными средствами, такими как корпоративные СМИ, информационные стенды и доски объявлений, Интернет и Интернет порталы. Положительно сказывается на эффективности обмена информацией и организация видеоконференцсвязи. В 2010 г. в этом режиме в Компании стали проводиться совещания руководителей филиала с производственными подразделениями. Для развития и модернизации этого направления создан центр управления видео и аудиоконференциями ОАО

«МРСК Сибири».

Обмен информацией встроены во все основные виды управленческой деятельности. Подсчитано, что при выполнении своих функций руководитель тратит на коммуникации более половины рабочего времени. Сократить эти затраты помогает коммуникативная вертикаль, она дает руководителю информацию, необходимую для принятия эффективных управленческих решений и доводит принятые решения до сотрудников организации.

В «МРСК Сибири» уже 3 года действует автоматизированная система управления документооборотом (АСУД). Эта система обеспечивает автоматизацию и прозрачность управления деловыми процессами, начиная от создания документа, согласования, утверждения, заканчивая хранением и контролем исполнения резолюций и поручений.

Последний значимый масштабный проект компании «МРСК Сибири» в области внутренней коммуникации — Система управления предприятием на базе решений SAP ERP, которая введена в промышленную эксплуатацию в филиале «Кузбассэнерго - РЭС» с 1 января 2011 года. Решение SAP обеспечивает комплексное управление всей административной и операционной деятельностью организации, объединяя в единую цепочку финансовый учет, процессы сбыта, производства, управления материальными потоками, планирования, взаимодействия с партнерами и поставщиками. Филиалы Компании находятся в 10 регионах СФО. Система позволит устранить организационные барьеры и создать единое информационное пространство для всех географически удаленных друг от друга подразделений и служб.

Для более эффективной организации управленческого процесса в 2011 г. в «Кузбассэнерго — РЭС» планируется расширение коммуникативных каналов связи вплоть до удаленных участков. Поэтому следующая наша цель — автоматизировать рабочие места, объединив их в единую корпоративную систему, чтобы каждый сотрудник имел доступ к внутренним коммуникациям. В планах 2011 г. будут продолжены работы по реализации мероприятий усовершенствования и развития существующих коммуникаций. Особое внимание будет уделено повышению технологий обратной связи, развитию систем каскадирования и активизации общения руководства с сотрудниками. Реализация этих проектов позволит усовершенствовать коммуникационную составляющую бизнес-процессов, повысить качество и продуктивность корпоративного взаимодействия и вывести компанию на более высокий культурный уровень.

Шилоносова Евгения Сергеевна, директор по информационным технологиям и автоматизации ООО «Марка Подорожник»

— Около 5 лет назад, борясь с проблемами согласования управленческих решений, («терявшиеся» под ворохом бумаг служебные записки порой не позволяли виновника «зависания» процесса) мы подошли к идее внедрения электронного документооборота. В результате анализа вариантов было принято решение о разработке внутреннего Корпоративного Портала с хорошо продуманной универсальной системой настроек согласования. Эта система используется нами и по сей день.

В процессе её развития на нашем Портале появился раздел «Проекты документов».

Окончание на стр. 8

ВИРТУАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО БИЗНЕСА

Продолжение. Начало на стр. 1

ходиться в одной компьютерной сети так, будто они находятся в соседних кабинетах. Для бизнеса это открывает массу возможностей: очень удобно для аутсорсинга услуг бухгалтерии в реальное время, удобный обмен файлами, контроль доступа в Интернет, мониторинг работы электронной почты и многое другое.

ПОСТОЯННЫЙ ОБМЕН

«Около полутора назад мы создали виртуальный сервер для корпоративной информации, — рассказывает **Евгений Грива,** генеральный директор Сибирской отптовой компании «Трау». — Это позволило нам наладить единый документооборот в компании на основе доступа сотрудников к



Евгений Грива: «Теперь мне доступна в режиме реального времени вся информация о хозяйственной деятельности в любом «уголке» компании»

базам данных и программному обеспечению. Теперь мне, как руководителю, доступна в режиме реального времени вся информация о хозяйственной деятельности в любом «уголке» компании: когда произошла отгрузка, какие товарные остатки в разных торговых точках, какова дебиторская задолженность. Я вижу все проходящие транзакции и могу полностью контролировать все процессы, будь то выписка счетов, накладных, подготовка менеджерами прайс-листов. Не надо ездить, как раньше, с дискетами, собирать информацию, что-то посылать через электронную почту и затем

экспортировать в общую базу, и это очень экономит моё рабочее время и моих сотрудников. Раньше только на сбор информации уходил день-два, это затрудняло восприятие общей картины происходящего. Получая актуальную информацию в режиме реального времени, её можно тут же анализировать. От внедрения данной системы я вижу только плюсы. Единственный возможный минус — если вдруг перестанет работать Интернет. Но у нас на такой случай есть альтернативный оператор, так что без связи вряд ли останемся. Внедрить такую систему недорого, дороже обеспечить защиту информации. У нас стоимость составила 60-70 тыс. рублей. Думаю, в пределах года это должно окупиться. В необходимости такой системы сомневаться не стоит — ведь кто более мобилен, тот и выигрывает на рынке».

Очевидно, что не обойтись без налаженного информационного обмена и филиалам федеральных компаний. «У нас есть удаленный доступ, — рассказывает **Галина Белова,** директор агентства № 201 «Дженерали ШПФ Страхование жизни». — Ежедневно обновляется информация по сопровождению договоров, выплатам клиентам, поддержке продаж, всему, что касается документов по работе с персоналом, финансовой отчетности. Плюсы такого доступа очевидны: не нужно бумажных носителей для хранения информации и, соответственно, площадь офиса задействована эффективно — нет лишней мебели. Значительно сокращается время взаимодействия между подразделениями компании, что тоже работает на эффективность бизнеса».

Помимо удаленного доступа, в «Дженерали ШПФ Страхование жизни» есть учебный портал дистанционного обучения. Портал обеспечивает интерактивное взаимодействие участников и обмен опытом, оперативный доступ к учебным материалам и документам, самостоятельную работу и возможность обучаться в любое время и в любом месте, оценку знаний и навыков, приобретенных в процессе обучения посредством тестирования.

По словам Галины Беловой, основной целью внедрения данного портала являлось сокраще-



Максим Шпачёв: «Мы активно пользуемся онлайн-сервисом Google Docs — не только для обмена информацией с «удалёнными» сотрудниками, но и в самом офисе»

ние затрат на обучение, и этого удалось достигнуть. Сократились расходы на логистику обучения (командировки тренеров в регионы, отправку учебных материалов), повысилась гибкость и доступность учебных материалов, появилась систематическая отчетность по результатам обучения. Новые сотрудники получили возможность быстрой адаптации и введения в профессию. «Минус возможен только один — возможные технические сбои в работе Интернет-провайдера, — добавляет Галина Белова. — С такой ситуацией мы не сталкивались. О стоимости внедрения сказать сложно — всё внедряется на федеральном уровне, наша задача использовать возможности, которые нам дают такие технологии».

НА УДАЛЕНКЕ

Современные средства связи позволяют успешно трудиться вне офиса представителям многих профессий. Практика дистанционной работы, по оценкам экспертов, широко распространена в Европе. В мегаполисах она позволяет существенно экономить время на дороге в офис и обратно. В кризис многие компании воспользовались переводом сотрудников на удаленную работу как способом существенно сократить свои расходы на аренду помещения, а также снизить другие офисные расходы. Не чужд этим идеям оказался и кемеровский бизнесмен на стр. 8

«В нашей компании этот про-



Банк
Кольцо Урала

КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ



7%
ОТ
ГОДОВЫХ
СТАВКИ
СНИЖЕНЫ!

ПАВЕЛ ТОРОПОВ. ПРИЗЕР КУБКА РОССИИ ПО РАЛЛИ. 2007 г.

* Разовый кредит «Сильнее+». Процентные ставки от 7% до 13% годовых. Срок от 1 до 1825 дней. Сумма от 100 тыс. до 10 млн. руб. (для Екатеринбурга и В. Пышмы от 500 тыс. руб.). Возможно кредитование без залога (кроме г. Киров) — макс. сумма составляет 3 млн. руб. Плата за пользование кредитом, в соответствии с тарифами Банка, составляет: 1% единовременно с залогом (без залога 5%) и 0,2% ежемесячно от суммы кредита. Условия действуют с 17.02.2011 г. Подробности на сайте и в офисах Банка.

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



**ЗАПРАВКА КАРТРИДЖЕЙ
ОТ 70 РУБЛЕЙ**
**РЕМОНТ ПРИНТЕРОВ,
КОПИРОВ, МФУ
ОТ 150 РУБЛЕЙ**
**ОБНУЛЕНИЕ ЧИПОВ,
УСТАНОВКА СНПЧ
ВЫЕЗД СПЕЦИАЛИСТА
К ЗАКАЗЧИКУ**
**КАРТРИДЖИ,
ЧЕРНИЛА,
ФОТОБУМАГА**



г. Кемерово, ул. Кузбасская, 10, офис 311
тел.: 8 (384-2) 28-86-89, 33-33-77, 36-84-46
WWW.ASTREL.SU POST@ASTREL.SU

БЛИЦОПРОС

КОММУНИКАЦИИ «УМНОГО ОФИСА»

Окончание. Начало на стр. 6



Он позволил сотрудникам не просто высказывать своё за/против готового документа, но и действовать по принципу: «Не нравится? Предлагай!». Благодаря этому сократился расход бумаги и картриджей, т.к. любой документ с тех пор претерпевает изменения в электронном виде, а печатается лишь его конечный, утверждённый всеми участниками вариант.

Параллельно с внедрением электронного документооборота были созданы отчёты по времени согласования документов, система напоминающих рассылок о необходимости рассмотрения документа и т.п. Таким образом, количество документов-потеряшек удалось свести к нулю, а также установить чёткий контроль за тем, на каком этапе согласования находится тот или иной документ.

Далее был разработан раздел «Заявки», в который диспетчеры круглосуточно могут вносить обращения продавцов с наших объектов обслуживания о тех или иных неисправностях. В зависимости от причины обращения происходит оповещение ответственных лиц по электронной почте и посредством SMS-рассылки.

В области оптимизации логистических решений был создан специальный комплекс программного обеспечения: в кемеровских и новокуюзнецких павильонах установлена программа автоматизированных рабочих мест АРМ «Касса» с фиксацией каждого чека во всех точках продаж и периодичному поступлению этой информации на сервер офиса.

Одновременно с этим внедрение программы логистической информационной системы ЛИС «Подорожник» позволило сотрудникам офиса получать оперативную информацию по остаткам продукции в каждом объекте обслуживания, планировать продажи и необходимое количество продукции на довоз и формировать отчётность по продажам, загрузке и списанию продукции.

«Подорожник» с первых дней существования стремился использовать все возможности для обеспечения обратной связи с клиентами. Сегодня любой покупатель может обратиться в Компанию по нескольким каналам: написать сообщение на сайте www.rodogojnik.ru, позвонить по бесплатному телефону 8-800-200-0735 или оставить свой комментарий в «Книге отзывов» в любом из наших объектов обслуживания. Но специалисты по связям с общественностью не имеют пока специализированного программного обеспечения, которое позволило бы просто и удобно работать с каждой поступившей заявкой. В этом году мы хотим создать такую возможность на базе ЛИС «Подорожник».

Для повышения эффективности управления денежными средствами ведутся разработки, касающиеся бюджетирования и казначейства. На сегодняшний день первый из этапов - формирование платёжного календаря — уже проходит опытно-промышленную эксплуатацию в одном из подразделений Компании. В рамках этого проекта планируется построить и собственную CRM-систему для контроля и управления отношениями с нашими покупателями и поставщиками.

Что же касается отношений Офис — Сотрудник, то, по сути, у наших ИТ-специалистов уже есть возможность удалённого управления серверами Компании. Технически несложно предоставить такой же доступ и остальным офисным сотрудникам, которые основную часть рабочего времени тратят на работу с различными программами и электронными документами. Гораздо сложнее — сделать этот доступ безопасным. Возможно, при условии обеспечения государством высокого уровня компьютерной безопасности, этот путь развития будет иметь перспективы уже через 2-3 года.



Ирина Канкова,
менеджер по маркетингу Кемеровского филиала ОАО «Промсвязьбанк»

— Для эффективного функционирования средств внутренней коммуникации необходима «пропранная» система сбора и анализа информации, а также создание и регулярное обновление информационной базы данных. В «Промсвязьбанке» такими средствами служат автоматизированные системы, разработанная система внутренней отчетности, созданный внутренний портал, корпоративное издание, внешний сайт, да и нельзя забывать непосредственное общение. Каждый год приносит дополнение. Например, в настоящее время в «Промсвязьбанке» завершено внедрение системы управления персоналом на базе решения SAP «Управление человеческим капиталом» (SAP ERP Human Capital Management, SAP ERP HCM).

Автоматизированы процессы управления персоналом: кадровый учет, управление организационным построением, планирование и учет рабочего времени, расчет заработной платы, произведена интеграция с банковскими системами.

Внедрение SAP ERP HCM увеличивает гибкость и эффективность процессов управления персоналом. Переход к единой централизованной системе баз данных позволит головному офису банка значительно сократить время на подготовку управленческой отчетности, а сотрудники кадровых служб филиалов получат доступ к единому инструменту управления персоналом.

Поскольку мы кредитная организация, то, конечно же, постоянно совершенствуется процесс принятия решений о выдаче кредитов. В 2010 году, например, был завершён проект, позволяющий полностью автоматизировать процесс принятия решений о выдаче розничных кредитов.

Владение информацией в необходимом объеме позволяет каждому члену коллектива чувствовать свою причастность к общему делу, ощущать свою значимость, а руководству дает возможность не только донести результаты совместной работы, но и узнать мнение рядового сотрудника о деятельности как руководства, так и коллектива в целом. Это так называемая «обратная связь», для чего и нужны средства внутренних коммуникаций. Управление — процесс живой, постоянно требующий адаптации к поставленным задачам, а значит и невозможно говорить о полном соответствии потребности. Одно можно сказать однозначно: доля IT-технологий в коммуникациях увеличивается с каждым годом.

Подготовила Сергей Волков

Окончание. Начало на стр. 1

песс произошёл не сразу, а постепенно — сначала один журналист решил перейти на надомную работу, и мы не нашли никаких причин этому противиться, затем другой, — рассказывает директор ИД «Деловой телеграф» Максим Шипачёв. — Тогда как раз начался кризис, и перевод части сотрудников на дистанционную работу позволил нам немного сэкономить на аренде помещений, на оборудовании, частично на расходах на связь. Но экономия — лишь одна из причин. Молодые творческие люди менее склонны к «осёдлой» офисной жизни, для эффективной работы им нужен не столько офис, сколько мобильность и возможность в нужное время быть в нужном месте. С какими-то трудностями мы не столкнулись. Напротив, снижение издержек на каждого отдельного сотрудника позволило нам расширить круг журналистов, с которыми мы сотрудничаем на условиях свободной занятости. Наверное, наши журналисты тоже сотрудники теперь не только с нами, но мы этому не препятствуем. Правда, из-за того, что тексты для наших изданий стали писать менее опытные фрилансеры, в первое время мы ощутили снижение их качества, значительно прибавилось работы у редактора — некоторые материалы приходилось даже переписывать. Но позже мы сумели качество тек-

стов выровнять, и сейчас никаких сложностей с журналистами не испытываем. Думаю, достаточно раз в день собираться всем вместе, обсуждать планы работы, задания. Конечно, можно всё это делать и с помощью электронных средств



По словам Станислава Сарычева, у операторов есть доступные предложения по предоставлению удаленного доступа к корпоративной почте для предприятий, которые нуждаются в постоянном обмене данными внутри своих сетей

связи, но без личного общения с коллегами человек всё-таки отбивается от коллектива. Наконец, Кемерово не такой большой город, у нас не такие большие пробки, чтобы устраивать планёрки с помощью Интернет-конференции.

НОВОСТИ КОМПАНИИ

АВТОПЛАТЁЖ: МИНИМУМ ЗАБОТ

Абонентам МТС теперь не нужно ходить до мультиматки или банкомата, выходить в Интернет или отсылать специальное sms, чтобы пополнить счёт на мобильном телефоне. Теперь это стало возможно с новым сервисом «Автоплатёж» — счёт пополняется автоматически как только баланс приближается к нулевой отметке.

Данная услуга доступна для всех держателей карт «Сбербанка» в Кемеровской области. Действует она очень просто, как только на балансе мобильного телефона остается 30 рублей, лицевой счёт автоматически пополняется денежными средствами с кредитной карты. Причём сумму платежа абонент МТС устанавливает самостоятельно, доступный диапазон от 50 до 10000 рублей. Кроме того, с одного банковского счёта можно настроить пополнение нескольких номеров близких вам людей.

Надо отметить, что МТС стал первым российским оператором сотовой связи, совместно со Сбербанком, реализовавшим услугу автоматического пополнения баланса лицевого счета абонента. «Мы стремимся максимально полно учитывать потребности наших клиентов, большинство из которых — активные пользователи мобильных сервисов и заинтересованы в том, чтобы всегда оставаться на связи, — отметил Дмитрий Погребняк, начальник отдела удаленных каналов обслу-

Из технических средств для устройств домашнего офиса нашим сотрудникам достаточно иметь телефон, программы ICQ и Skype. Интернет в нашем городе хорошо развит, так что никаких проблем не возникло. Кстати, ещё мы активно пользуемся онлайн-сервисом Google Docs — не только для обмена информации с «удалёнными» сотрудниками, но и в самом офисе: с любого компьютера можно посмотреть договор, составленный менеджером, работать с бухгалтерией, что очень удобно».

Впрочем, менеджеров по продажам в компании на дистанционную работу не перевели, что Максим Шипачёв объясняет необходимостью более основательного контроля их работы.

ТЕЛЕКОМ-РЕШЕНИЯ

Современные телекоммуникационные компании предлагают множество различных решений, позволяющих строить и совершенствовать уже построенный виртуальный офис. Практические возможности таких решений заметно расширились и подешевели по мере развития как фиксированного, так и мобильного (в сетях третьего и четвертого поколения) широкополосного доступа (ШПД) в Интернет. И сегодня можно организовать не только виртуальный офис для всех или части сотрудников компании, но и само рабочее место даже без ноутбука,



Станислав Тен, директор филиала ОАО «МТС» Кемеровской области

«Мы активно развиваем партнёрскую программу по обеспечению автоматических платежей для наших абонентов, — отметил Станислав Тен, директор филиала ОАО «МТС» Кемеровской области. — Сервис «Автоплатёж» — очень удобен, подключить его можно, воспользовавшись широкой сетью офисов и банковских терминалов, при необходимости можно получить консультацию сотрудников МТС и банка-партнёра. Подключение занимает всего несколько минут, при этом платежи зачисляются в режиме реального времени, и абоненту больше не нужно думать о попол-

ВИРТУАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО БИЗНЕСА

многие мобильные телефоны класса коммуникаторов и смартфонов, а также популярные в последнее время планшетники позволяют уже это делать. Если конечно, привыкнуть к использованию небольшой клавиатуры и к тому, что фактический рабочий день может заметно удлиниться, и почтовое общение придётся вести большую часть суток.

Самое простое и доступное понимание решение для удалённой работы, предлагаемое всеми мобильными операторами, корпоративные тарифы. Они позволяют вести общение внутри компании по отдельному тарифу со значительной скидкой даже по сравнению со звонками внутри сети данного оператора. Обычно при этом предоставляются дополнительные

возможности бесплатно передавать и прослушивать голосовые сообщения, переадресовать звонки и другие опции.

Можно организовать офисную мобильную АТС с помощью мобильной связи. Ксения Корякина, специалист по работе с ключевыми клиентами Кузбасского регионального отделения СФ ОАО «МегаФон», объясняет, что такая услуга позволяет создать виртуальный, т.е. не привязанный к конкретному месту проводным соединением, телефонный номер, и вести через него деловое общение. Оно может быть как с внешним миром, т.е. с клиентами, так и внутри компании между сотрудниками. При необходимости общение будет организовано через офис-менеджера или с помощью

голосового меню. Где будет находиться сотрудник компании, на который мини-АТС произведёт переключение, не имеет значения, у себя дома, на выезде, в командировке, всё равно.

Известным решением для организации постоянного и защищенного почтового общения для сотрудников, которое предлагается российскими операторами, является использование смартфона BlackBerry Бизнес-решения с его помощью, как заверяют представители компаний, обеспечивают надежный удалённый доступ к корпоративной электронной почте и к данным. При этом переутращаются не просто сообщения, а полноценные файлы, включая графические, для чего само устройство и передача данных на-

строены на конвертацию файлов в приемлемый размер. Фактически этот смартфон сам может быть удалённым рабочим местом офисного сотрудника, ведь он оснащен полноценной клавиатурой, на которой можно набирать сообщение.

Это решение стоит весьма недорого, но у операторов есть и более доступные предложения по предоставлению удалённого доступа к корпоративной почте, у компании МТС, в частности, услуги «Почта on-line» и «SMS-менеджер». В первом случае корпоративная почта в целом и сотрудников в отдельности настраивается так, что они получают адресованные им сообщения в виде sms на свои телефоны, которые могут быть обычными недорогими аппаратами любой марки.

Также по sms можно отвечать на полученную почту, но уже нельзя читать и отправлять вложенные файлы.

По словам коммерческого директора кемеровского филиала МТС Станислава Сарычева, услуга «Защищённая передача данных» как раз рассчитана на предприятия, которые нуждаются в постоянном обмене данными внутри своих сетей между удалёнными подразделениями или объектами. С её помощью сотрудники получают доступ к корпоративным данным, почте, файловым ресурсам и т.п.

Ксения Сидорова
Евген Николов

2011 – ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ АКЦИИ

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



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

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

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

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

За 15 лет профессиональной брокерской деятельности в Компании БКС были разработаны и внедрены самые эффективные технологии для успешных инвестиций в акции и созданы максимально комфортные условия для клиентов с разными финансовыми ожиданиями и возможностями. Специалисты компании профессионально обучат торговле на фондовом рынке, предложат инвестиционные идеи по отдельным акциям с обоснованием движения цены или выдают рекомендации каские сделки и когда лучше совершать.

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

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

Акции снова победили депозиты

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

Депозит в банке: +8,1%*	Норильский никель: +69,16%*	СЕВЕРСТАЛЬ: +105,39%*	ВТБ Акции: +45,32%*
-------------------------	-----------------------------	-----------------------	---------------------

Будьте в тренде — становитесь инвесторами!

(3842) 44 15 35
Кемерово, пр.т. Ленина, 33/2, офис 310
www.bcs.ru

Брокер №1 для вашего успеха на фондовом рынке!

Профессиональное обучение торговле на фондовом рынке

БКС БРОКЕР

* Данные по доходности указанных ценных бумаг представлены по результатам торгов на ФБ ММВБ за период с 11 января по 31 декабря 2010 года. www.mtsx.ru. ОАО «МН «Норильский никель» по номеру и дата государственной регистрации 1:01-40155-F от 26.12.2005 (www.nornik.ru). ОАО «Северсталь» по номеру и дата государственной регистрации 1:02-00143-A от 02.06.2005 (www.severstal.ru). ОАО «Банк ВТБ» по номеру и дата государственной регистрации 1:04-01060-B от 28.05.2007 (www.vtb.ru).

** Указана средневзвешенная ставка по рублевым депозитам населения в кредитных организациях сроком до 1 года за январь 2010 года. По данным ЦБ РФ www.cbr.ru.

*** ОАО «Компания БКС», лицензия ФСФР РФ №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без срока действия.

Услуги по обучению оказываются НОУ «Учебный центр БКС», лицензия на осуществление образовательной деятельности А 311174, выдана 16.04.2008 Департаментом образования г. Москвы. Действительна до 2013 года.

* Динамика индекса РТС с 30.11.2010 по 31.12.2010 г. По данным ОАО «ФБ ММВБ» (www.mtsx.ru).

** Динамика индекса ММВБ с 30.06.2010 по 31.12.2010 г. По данным ОАО «ФБ ММВБ» (www.mtsx.ru).

*** Динамика изменения стоимости акций с 30.06.2010 по 31.12.2010 г. По данным ОАО «ФБ ММВБ» (www.mtsx.ru). ОАО «Газпром» по номеру и дата государственной регистрации 1-02-00028-A от 20.01.2006 (www.gazprom.ru). ОАО «Сбербанк России» по номеру и дата государственной регистрации 10031481B от 20.07.2007 (www.sber.ru).

Указана средневзвешенная ставка по рублевым депозитам населения в кредитных организациях сроком до 1 года за январь 2009 и за январь 2010 года. По данным ЦБ РФ (www.cbr.ru).

Протокол аналитиков, указанный в статье, не призывает Вас приобретать ценные бумаги. Вы сами принимаете инвестиционные решения. ООО «Компания БКС» не несет и не гарантирует какую-либо прибыль.

ОАО АКБ «РОСБАНК». На правах рекламы.

Ставки снижены!



Кредиты малому и среднему бизнесу

☎ 8-800-200-66-33
звонок по России бесплатный
🌐 www.rosbank.ru

РОСБАНК
По всей России. Для Вас.

KMSBss_A4h_R_0410



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

ООО «Голд принт»

- Производство, заправка и восстановление картриджей для лазерных принтеров.
- Сервисный центр по ремонту и обслуживанию оргтехники.
- Продажа и установка высококачественных Систем Непрерывной Поддачи Чернил и ПереЗаправляемых Картриджей.
- Продажа высококачественных корейских чернил и фотобумаги.
- Перепрошивка принтеров.
- Оптовая и розничная продажа комплектующих к картриджам и оргтехнике.
- Заключение договоров.



GOLD PRINT

www.Голдпринт.рф
г. Кемерово,
ул. 50 лет Октября, 11 к2, офис 213
тел.: 8 (3842) 39-08-48, 39-08-49, 59-52-24

Незаменимый помощник вашему бизнесу

Группа изданий «Авант» и Сибирский офис ГК «Инталев» 29 марта проводят круглый стол «Как увеличить продажи в условиях падения спроса?»

На растущем рынке увеличивать объем продаж было достаточно просто. Намного сложнее делать это на падающем или стагнирующем рынках. Сейчас наблюдается некоторое «потепление» после кризиса, но рост продаж далеко не у всех вернулся к докризисному. Так как же добиться значительного увеличения продаж?

ЦЕЛЬ КРУГЛОГО СТОЛА

Познакомиться с различными подходами к построению продаж в различных отраслях и компаниях, работающих на местном рынке; обсудить с профессионалами и экспертами рынка «узкие места»; рассмотреть те бизнес-процессы и инструменты продаж, которые являются базовыми для всех и специфику отдельных рынков.

Взглянуть на свою деятельность и деятельность своей компании под другим углом зрения с другой позиции, и за счет этого сделать следующий шаг. Возможно, найти оригинальное решение давно мучавшей проблемы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

- Падение продаж. Кто виноват и что делать?
- Что такое продажи: творчество или бизнес-процесс?
- Как «достучаться» до покупателя в «многоканальном» информационном поле? Кто выигрывает в «борьбе за внимание», а значит и за «кошелек»?
- Контроль в продажах, или чем мерить эффективность продавца?
- Кадров решают все? Как обойтись без «звезд» и подобрать правильных сотрудников?
- Как повысить прозрачность работы и уровень информационной безопасности за счет автоматизации процессов работы с клиентами?

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ КРУГЛОГО СТОЛА

Собственники бизнеса, генеральные, исполнительные, коммерческие директора компаний, руководители отделов маркетинга.

Приглашаем Вас принять участие в обсуждении этой актуальной темы в кругу коллег, профессионалов продаж. Надеемся, что данное мероприятие обогатит всех участников новыми знакомствами и идеями.

По вопросам участия обращаться по e-mail: editor@avant-partner.ru

Городской Информационный Справочник **ДубльГИС**



Где найти сотрудников?

234 кадровых агентства вы найдете в ДубльГИС!

СКАЧИВАЙТЕ БЕСПЛАТНО!
WWW.2GIS.RU