

ТЕНДЕНЦИИ

# СТИМУЛ ДЛЯ ОТХОДОВ

Кузбасские власти, определившие в качестве приоритета развития экономики (в особенности малого бизнеса) региона на текущий год, сферу переработки отходов, на днях обнародовали свои подходы к «чистке» региона. В то время, как на федеральном уровне обсуждаются варианты изменения законодательства, регулирующего экологические вопросы, в Кузбассе решили опробовать свою практику заключения соглашений с бизнесом в этой сфере.

По словам заместителя губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству **Сергея Кузнецова**, регион к лету должен предоставить в правительство РФ комплексную программу решения экологических проблем и переработки отходов. Программа разрабатывается совместно с кафедрой техногенных и вторичных ресурсов СибГИУ. Ставка в разрабатываемом документе, как пояснил замгубернатора, будет делаться на развитие переработки отходов. В частности, предполагается оценить сколько и каких перерабатывающих предприятий необходимо Кузбассу. Стимулирование развития власти готова начать с крупного бизнеса.

По итогам 2010 года по объёму валовых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу Кемеровская область занимала 3-е место в России. Отходов производства и потребления в регионе стало 1,8 млрд тонн (прирост на 40% за последние 5 лет — «А-П»). По словам **Сергея Кузнецова**, 52% отходов при этом остается на хранение. В области уже накоплено более 285 млн тонн отходов чёрной и цветной металлургии, свыше 775 тыс. тонн химических веществ, 100 млн тонн золотоплавильных отходов и пр. При наличии таких объёмов отходов необхо-

димо на их базе развивать новую отрасль — переработки промышленных и твёрдых бытовых отходов, заявил **Сергей Кузнецов**

«самой подходящей площадкой для малого бизнеса». Задачи, которые ставит власть, по выражению г-на Кузнецова, состоят в том, чтобы «изменить понимание самого термина «отходы» и принципов обращения с ними.

По словам исполнительного директора Кузбасской Ассоциации переработчиков отходов (сейчас в неё входят 12 из 30 кузбасских переработчиков — «А-П») **Екатерины Волынкиной**, с этого

отходов, — взаимоотношения с крупным бизнесом: «К примеру, наш Экологический региональный центр разработал технологию переработки фторуглеродистых отходов алюминиевых заводов с получением синтетических флюсов для чёрной металлургии и цементной промышленности. На испытательном этапе взаимоотношения с компанией РУСАЛ строились нормально. Но как только дело дошло до запу-



29 марта на слушаниях в облсовете. Развитие этой отрасли, по его мнению, позволит «остановить лавинообразное накопление отходов, ликвидировать залежи особо опасных отходов, которые оказывают самое негативное влияние на здоровье кузбассовцев». Саму же отрасль **Сергей Кузнецов** считает

года в области уже предприняты первые шаги по реальной помощи предприятиям-переработчикам: включение отрасли в список приоритетных для господдержки позволило предприятиям получать льготы по налогам. Однако главная общая проблема для предприятий, занятых переработкой

ска производства, до готовности реальной переработки отходов, накопленных в отвалах, нам сказали, что компания сама этим займётся, потому что для неё — это упущенная выгода. Вообще-то, в приличных странах предприятия должны были бы ещё заплатить

Окончание на стр. 3

# ПОКОРИТЬ ВЕРШИНУ ИНТЕРНЕТА

Интернет должен быть в любом офисе, как вода, свет и тепло — эту истину доказывать уже не нужно даже старушке у подъезда, упоённо ругающей нынешние времена. К всемирной паутине подключена сегодня каждая третья квартира в крупных кузбасских городах — сейчас пользователями Сети являются около 300 тыс. человек. Однако, как уверяют эксперты, Интернет-ресурсы кузбасским бизнесом используются ещё слабо.

По данным портала Интернет-статистики LiveInternet, подавляющее большинство наших земляков выглядят в виртуальное окно с целью пообщаться и развлечься. СМИ и периодика занимает в предпочтениях интернет-пользователя 9,4% от всей просматриваемой информации, сервисы — 8,4%, игры — 5,2%, товары и услуги — 4,5%, развлечения — 3,3%, спорт — 3,2%. Остальные 49,6% приходится в основном на социальные сети и форумы.

О том, что Интернет — это не только средство общения, но и глобальный виртуальный электронный рынок, не имеющий ка-

ких-либо территориальных или временных ограничений, у нас ещё только начинают задумываться. С одной стороны, бизнесмены и рекламодатели уже вполне уяснили, что в электронном коммуникативном пространстве может быть размещено сколь угодно много информации. Её объём не будет ограничен рамками эфирного времени передачи или количеством печатных знаков. С другой стороны

в Кузбассе найдётся очень мало компаний, которые не просто имеют свой сайт, это сейчас дело нехитрое, но и «ухаживают» за ним, своевременно обновляя контент и навигацию. В качестве примера можно привести сайты компаний недвижимости в Кемерове — создаётся впечатление, что все они сделаны по одному лекалу у одного и того же дизайнера.

Возможно, подобное происходит из-за слабого представления предпринимателей об истинных возможностях Интернета, ведь чаще всего под понятием «продвижение компании в сети Интернет» понимается следующее: «нашей компании надо создать сайт, на

Окончание на стр. 6

В аудитории пользователей Интернета в Кузбассе преобладают мужчины и женщины 25-34 лет. Социально-демографический портрет активного пользователя сети — 32-х летний семьянин с одним ребенком и имеющий средний доход. Большая часть Интернет-пользователей Кузбасса (64%) — новокузнецчане.



## 2 КАК ПОДДЕРЖАТЬ ПРОФ-ОБРАЗОВАНИЕ



## 3 КТО ПОЛУЧИТ ДЕНЬГИ НА ТРЕТЬЕГО РЕБЕНКА



## 4 ЗАЧЕМ МЕТРО УЧИТ ТОРГОВАТЬ

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

91.5 FM  
СЕРЕБРЯНЫЙ ДОЖДЬ



# МЕТРО НАУЧИТ ТОРГОВАТЬ?

На прошлой неделе МЕТРО Кэш энд Керри, международный оператор мелкооптовой торговли с немецкими корнями, запустил в Кемерове свою программу лояльности клиентов «Школа Торговли». И хотя МЕТРО преподносит её как помощь и поддержку розничной торговли в развитии, кемеровский бизнес с недоверием отнёсся к инициативе сетевика.

Суть проекта в том, что эксперты компании обучают клиента наиболее эффективному ведению бизнеса. В качестве амбассадора (англ. ambassador — посланец, вестник) в каждом городе присутствия выбирается один магазин, в модернизацию которого МЕТРО вкладывает собственные средства. Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в МЕТРО, «этот магазин является воплощением максимальных возможностей, предлагаемых компанией будущим клиентам программы, примером того, что несёт за собой полная модернизация магазина. Другие магазины могут увидеть на примере амбассадора, что предлагает МЕТРО Кэш энд Керри в рамках полной или частичной модернизации, и затем принимать для себя решение, в каких объёмах они хотят менять свой магазин — полностью или частично. Но они будут осуществлять модернизацию уже за собственный счёт. Дальше мы инвестируем наши знания и опыт».

В Кемерове таким «счастливым» — амбассадором стал магазин «Семейный» (ИП Насибулин Н. Я.), в его модернизацию МЕТРО Кэш энд Керри вложила 1,2 млн рублей. Магазин формата «у дома» площадью 83 кв. метров, как сообщил его коммерческий директор Руслан Насибулин, был модернизирован за две недели — сделан ремонт, заменено торговое оборудование, ассортимент и выкладка товаров. Ассортимент увеличился более чем на 50 наименований. Теперь в нём представлен также собственный бренд МЕТРО «Аго», однако это, как уверяет Руслан Насибулин, не было обязательным условием участия в проекте.

«Клиент может вообще не покупать ничего в «МЕТРО», — сообщает присутствующий на открытии управляющий ТЦ МЕТРО Кэш энд Керри в Кемерове Максим Луч-

кин. — Главное условие участия в проекте — наличие небольшого магазина прилавочного типа, который можно переоборудовать под магазин самообслуживания, желание и информационная открытость, а также возможность инвестировать средства в развитие. Кому-то может понадобиться только консультационная помощь, кому-то покупка нового оборудования — всё очень индивидуально. Цель проекта — сделать рынок мелкой торговли более цивилизованным». Если подробнее, то участвовать в «Школе торговли» может магазин формата «у дома» площадью от 40 до 100 кв. метров и дневной выручкой 20-100 тыс. рублей».

Как сообщили в МЕТРО Кэш энд Керри, клиенту предоставили подробное экономическое описание его магазина (анализ ассортимента, конкурентной среды, предпочтений и нужд покупателей), а также проект с рекомендациями произвести косметический ремонт, заменить фасадную вывеску на яркий световой короб, закрыть окна баннерами с изображением продуктов, представленных в магазине. На основе проведённого анализа в магазине были изменены ассортимент и выкладка товара, введены новые категории (фрукты, овощи, охлажденное мясо, сыр, кулинария собственного изготовления). Также для магазина были составлены планogramмы по размещению товара на полках и расположению отделов, навигационные таблички. Никаких обязательств по возврату инвестиций и по закупкам для модернизированных магазинов у предпринимателей, как уверяют в МЕТРО, нет: «Мы, безусловно, надеемся, что эти клиенты будут закупаться в МЕТРО. Но таких обязательств у них нет. Как показывает практика, наши клиенты программы «Школа Торговли» совершают покупки в нашей сети

не потому, что обязаны, а просто потому что у нас хорошие предложения и выгодные цены».

Объём выручки в пересчёте на 1 кв. метр в магазине «Семейный» пока остался прежним (фактически магазин в новом формате работает с февраля), но по итогам первого полугодия после модернизации собственники ожидают роста примерно в два раза. По статистике «Школы Торговли», в «магазинах у дома», прошедших полную модернизацию, оборот увеличивается на 50%, показатель среднего чека — на 30%. Объём собственных средств, вложенных в проект, Руслан Насибулин называет затруднился. Отметим, что



всего в сети «Семейный» 5 магазинов, ещё 3 из них собственники намерены модернизировать таким же образом (уже полностью за счёт своих средств).

Отметим, что к такому не очень глобальному на первый взгляд событию, как модернизация небольшого магазинчика, проявили интерес областные власти, несколько чиновников даже пришли на открытие. По оценке Натальи Кудрявцевой, начальницы управления предпринимательства департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области, инициатива

МЕТРО Кэш энд Керри очень полезна, поскольку в Кузбассе ещё много неприглядных торговых точек с антисанитарными условиями торговли. Порядка 70% владельцев таких магазинов не имеют специального образования, соответственно, не могут правильно подобрать ассортимент, продукция нередко залеживается на прилавках и по истечению срока годности, как следствие — страдают потребители. Начальник управления потребительского рынка и лицензирования этого же департамента Вероника Трихина добавила, что в соответствии с законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в

Российской Федерации» магазины, не соответствующие современным требованиям, будут закрыты. Однако их собственники имеют реальный шанс модернизировать свои объекты, в том числе и с помощью «Школы Торговли» МЕТРО Кэш энд Керри.

Мнения же представителя кемеровского ритейла пока не возторжествены. Абрам Янгиллов, генеральный директор сети магазинов «Пенсионер», отнёсся к проекту очень скептически: «Скорее всего, это просто такой PR-ход. Во главе угла в любого бизнеса стоит доход, поэтому вряд ли МЕТРО Кэш

энд Керри бескорыстно вложила 1,2 млн рублей. А что касается технологий торговли, то здесь местные ритейлеры, которые давно присутствуют на рынке, сами кого угодно научить могут!».

Ксения Сидорова

# БАНК «ГЛОБЭКС»: ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ



Одновременно с оживлением экономики активизируется и банковский сектор. По оценкам экспертов, в настоящее время усилилась конкуренция между банками за кредитоспособных клиентов. Серьёзным преимуществом в этой борьбе становятся короткие сроки рассмотрения заявок, выгодные условия и лояльная политика в отношении залогового обеспечения.

Банк «ГЛОБЭКС» работает на кемеровском региональном рынке с 2010 года и предлагает полный

спектр кредитных продуктов для решения различных задач бизнеса, будь то овердрафт, кредит на инве-

стиционные цели или пополнение оборотных средств.

Будучи банком с государственным участием (главным акционером является «Внешэкономбанк»), Банк «ГЛОБЭКС» в рамках государственной программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемой Российским банком развития, предлагает кредиты на срок до 7 лет. Отраслевых предпочтений у банка нет. «Для нас важно, чтобы бизнес клиента был прозрачным и финансово устойчивым», — подчёркивает Наталия Левина, управляющий операционным офисом «Кемеровский» Банка «ГЛОБЭКС». — А строит предприниматель дома или занимается чем-то иным, играет уже второстепенное значение». В основном, срок рассмотрения заявки не превышает 20 дней. «Как правило, клиенты обращаются в банк, когда деньги

нужны уже завтра. Поскольку мы заинтересованы в увеличении кредитного портфеля, то стараемся рассмотреть кредитную заявку максимально быстро», — добавляет Наталия Левина.

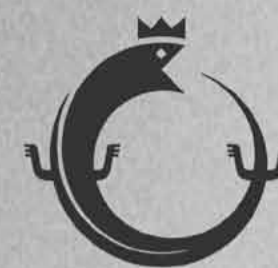
Как показывает практика, при обращении в кредитные учреждения малый и средний бизнес нередко сталкивается с нехваткой ликвидного залога. Специально для решения данной проблемы Банк «ГЛОБЭКС» заключил соглашение с Государственным фондом поддержки и предпринимательства Кемеровской области. Теперь, если у предприятия не хватает залогового обеспечения, оно может обратиться в фонд, который выступит поручителем при кредитовании.

Кроме того, малым и средним предприятиям Банк «ГЛОБЭКС» предлагает воспользоваться и другими финансовыми инструментами, направленными на развитие

бизнеса: например, банковскими гарантиями. По словам Наталии Левинной, в последнее время востребованность этого продукта в сегменте малого и среднего бизнеса растёт. Предприятия всё чаще используют различные виды банковских гарантий: например, в качестве эффективного инструмента для победы в аукционах на получение государственных контрактов. «Поскольку Банк «ГЛОБЭКС» — банк с государственным участием, его гарантии максимально ликвидны», — поясняет Наталия Левина. — К тому же у нас гибкие ставки — от 1,5 до 4% годовых».



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



Банк  
**Кольцо Урала**

# КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ



от **7%** 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. Возможно кредитование без залога (кроме г. Киров) — макс. сумма составляет 3 млн. руб. Плата за пользование кредитом, в соответствии с тарифами Банка, составляет: 1% одновременно с залогом (без залога 5%) и 0,2% ежемесячно от суммы кредита. Условия действуют с 01.04.2011 г. Подробности на сайте и в офисах Банка. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА», Лиц. ЦБ РФ №65

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



СОБЫТИЕ



# ДЕНЬ GOOD LINE

19 марта 2011 года на площади Летнего вокзала состоялось торжественное мероприятие – День компании Good Line.

Good Line — одна из самых молодых, высокотехнологичных IT-компаний в регионе.

Сегодня компания Good Line продолжает открывать мир Интернета для всех жителей Кузбасса, открывая филиалы компании в Ленинске-Кузнецком, Белово, Юрге.

Напомним, Почему Good Line занимает лидирующую позицию уже много лет:



Именно в этот день 9 лет назад самый популярный провайдер Кузбасса открыл свои двери для первого Абонента.

Такой была отправная точка компании «Е-Лайт-Телеком» (торговая марка «Good Line», которая уже второй год подряд побеждает в конкурсе «Лучший бренд Кузбасса»).



- 1 Первые построили домашнюю сеть в Кемерово;
  - 2 Создали крупнейшую в Кузбассе пиринговую сеть О-ГО;
  - 3 Первые в Кемерово запустили безлимитный Интернет;
  - 4 Создали первое телевидение для ноутбуков «БАМБУК ТВ»;
  - 5 Первые в Сибири запустили безлимитный Интернет на скорости до 100 Мбит/сек.;
  - 6 Создали первую в Кемерово круглосуточную поддержку абонентов.
- 19 марта весь дружный и многочисленный коллектив компании Good Line отметил «свой День». Под надзором профессионального

фотографа была создана первая в истории города Кемерово общая фотография с участием более 500 сотрудников одной компании.

Это единственный в году уникальный день, когда сотрудники всех филиалов со всех городов собираются в одном месте. Начиная от линейного персонала, заканчивая руководителями компании.

Сегодня это — взрослые, профессиональные сотрудники компании Good Line, которые питаны единым духом общего большого дела — «Мы стремимся делать жизнь людей проще и ярче. Быть оператором связи «первого выбора», предоставляя телеком-

муникационные услуги высокого качества с развитым комфортным сервисом».



## КУЗБАССКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ЛЕСОПЕРЕРАБОТКИ

**19-22 АПРЕЛЯ 2011**

**ПРИГЛАШАЕМ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ-ЯРМАРКИ:**



### СТРОЙКОМПЛЕКС

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ: ОТ ПРОЕКТОВ, МАТЕРИАЛОВ И ТЕХНИКИ - ДО ГОТОВЫХ КВАРТИР, ДОМОВ И СООРУЖЕНИЙ



### СТРОЙПРОЕКТ

ПРОЕКТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, АРХИТЕКТУРНЫЕ И ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ, НОРМАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ



### ЛЕСДРЕВПРОМ

ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРОВ. РЕМОНТ И ОБУСТРОЙСТВО КВАРТИР И ОФИСОВ



### ЭКСПО-МЕБЕЛЬ

МЕБЕЛЬНАЯ ИНДУСТРИЯ: ОТ МАТЕРИАЛОВ И ОБОРУДОВАНИЯ - ДО БЫТОВОЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ И АКСЕССУАРОВ



### ИНТЕРКОМФОРТ

ЛЕСОЗАГОТОВКА И ЛЕСОПЕРЕРАБОТКА: ОТ ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНИКИ - ДО ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ, ИЗДЕЛИЙ, КОНСТРУКЦИЙ И ЗОДЧЕСТВА

КУЗБАССКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ЭКСПО-СИБИРЬ»



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

СРК «БАЙКОНУР», пр.Советский 8 «БАЙКОНУР»

ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ ОБРАЩАТЬСЯ:

36-21-19, 36-68-83 [WWW.EXPOSIB.RU](http://WWW.EXPOSIB.RU)

ВХОД СВОБОДНЫЙ!!!

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](http://www.avant-partner.ru)

## Град-НК гид ГОРОДОВ КУЗБАССА

Электронная карта-справочник



т. 46-40-40, 59-29-09

скачай БЕСПЛАТНО [www.grad-nk.ru](http://www.grad-nk.ru)