ИНТЕРНЕТ И БИЗНЕС

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 23(329)

ВТОРНИК
2 ОКТЯБРЯ 2012

www.avant-partner.ru

4 ЧТО ЖДАТЬ КУЗБАССУ ОТ ВТО

6 КАК ЖИВУТ МЕСТНЫЕ ОТЕЛЬЕРЫ

8 КТО КУПИЛ ПЛОЩАДЬ В КЕМЕРОВЕ

КУЗБАСС Маяк
ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!
Кемерово – 102,3
Новокузнецк – 103 (FM)

АКТУАЛЬНО

КУРС НА ВОСТОК

Очередной Кузбасский угольный форум прошёл уже под влиянием тревожных тенденций мировой экономики, в угольной отрасли находящих воплощение в падении спроса и цен. Для российской угледобычи первой и пока единственной реакцией на нынешние трудности стала восточная ориентация угольных поставок.

Свои надежды угольщики возлагают уже не только на таких традиционных импортёров угля как Япония и Южная Корея, но и на Китай. Хотя он и является крупнейшим в мире производителем угля, 3,7 млрд тонн годовой добычи, потребности его уже превысили собственное производство. Что ведёт к росту поставок угля из-за рубежа, в том числе, из России. Неслучайно директор департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго РФ **Константин Алексеев**, принимавший участие в работе форума, отметил необходимость расширения поставок угля в восточном направлении. По его данным, в прошлом году российский углепром показал наилучшие в своей истории результаты – добыча составила 336,7 млн тонн, прибыль предприятий – 126 млрд рублей. В то же время, по его оценке, мировая экономика вступает в очередной кризис, и угольщики почувствовали это первыми. В таких условиях нужно развивать экспорт в восточном направлении. Поскольку в Восточной Азии спрос на уголь остаётся на сравнительно высоком уровне.

Константин Алексеев сообщил, что Россия ставит задачу увеличить поставки угля в Китай. Он уже стал крупнейшим импортером угля и планирует ввезти в этом году 185 млн тонн. «Наша доля при этом незначительна, 10 млн тонн, однако, стоит задача увеличить поставки до 15 млн тонн», – пояснил директор департамента Минэнерго. Но для увеличения поставок необходимо расширить транспортную инфраструктуру в России и на границе с КНР, железнодорожную и портовую. Кроме того, прирост поставок может обеспечить также постройка моста через Амур «Нижнеленинское-Туцзян» (Еврейское АО – провинция Хэйлцунцзян, начало строительства, по сообщению агентства Синьхуа, запланировано как раз на конец сентября 2012 года). Совсем неслучайно в рамках форума проходило и заседание рабочей группы по углю в рамках межправительственного механизма по сотрудничеству в Северо-Восточной Азии Экономической комиссии ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО).

Впрочем, кузбасский углепром сам по себе не может реагировать на необходимость восточной переориентации, экспортная квота в добыче угля в регионе и так уже высока, и скоро дойдёт до уровня в 50%. Поэтому на открытии форума и.о. замгубернатора Кемеровской области по угольной промышленности и энергетике **Андрей Гаммершмидт** сделал акцент на высокой инвестиционной активности угольщиков и вновь отметил, как позицию региональной власти, необходимость увеличивать долю продукции с высокой добавленной стоимостью за счёт развития всех видов переработки угля. Председатель Кемеровского научного центра СО РАН **Алексей Конторович** также отметил возросшую (в исторической ретроспективе весьма резко) долю экспорта в поставках российского угля. В 1990 году внутреннее потребление забирало 92% добытого в стране угля, а сейчас эта доля сократилась уже до 59%, и в прошлом году экспорт угля из России составил почти 100 млн тонн.

Перед лицом такого глобального вызова, по его оценке, легче и выгоднее развивать добычу угля на экспорт в регионах Дальнего Востока, что собственно и предусматривает принятая российским правительством программа развития угольной отрасли. Согласно программе, к 2030 году добыча угля в стране вырастет до 425-470 млн тонн, при этом на долю Кузбасса придется половина или даже немного меньше (200-230 млн тонн). Таким образом, и в сбыте, и в добыче предусмотрен курс на восток. Как отметил Алексей Конторович, рост добыча предусмотрен главным образом за счёт регионов Дальнего Востока России, а также Красноярского края, где добыча должна удвоиться за этот период (с 45-50 млн тонн до 90-115 млн тонн). Кузбасс все равно, отметил академик, останется крупнейшим угольным бассейном России в 21 веке, но в нём необходимо развивать переработку.

Егор Николаев

В Кузбассе в рамках международного угольного форума и одновременно с ним прошло обсуждение проблемы высшего горного и подготовки инженеров-угольщиков. Формат мероприятия был весьма представительным, дискуссии велись в рамках выездного заседания Учебно-методического объединения вузов Министерства образования РФ в области горного дела, а в составе участников были представители всех, без исключения вузов страны, ведущих подготовку горных инженеров, а также крупнейших угольных компания России. Последний раз подобное мероприятие проходило в Кузбассе в 1994 году.

ГОРНЫЙ ИНЖЕНЕР В ДЕФИЦИТЕ

ЗА ОПЫТОМ – В РЕГИОНЫ

По словам **Вадима Петрова**, доктора технических наук, профессора, проректора Московского государственного горного университета, заместителя председателя Совета УМО вузов РФ по образованию в области горного дела, выбор именно кузбасского региона для обсуждения проблем вузовской подготовки горняков не был случайным, поскольку на базе Кузбасского государственного университета проходило заседание Учебно-методического объединения вузов России по образованию в области горного дела. В нём участвовали представители ведущих научно-педагогических школ подготовки горных инженеров нашей страны. «В этом году такое выездное заседание проводится уже во второй раз, весной мы собирались в Красноярске, а теперь вот в Кемерово, и это знаковое событие, потому что Кузбасс является одним из главных центров развития горного дела, а подготовка кадров для горнодобывающей промышленности является сейчас приоритетной задачей для всего нашего профессионального сообщества», – отметил Вадим Петров, – «Ситуация в сфере образования призывает нас чаще бывать в регионах, где возникает живой контакт с действующими научно-образовательными школами, что в дальнейшем позволяет нам повышать качество подготовки. Эти региональные школы имеют признание, и мнение и взгляды вашей заслуженной профессуры для нас очень важно».

КАК ОБЕСПЕЧИТЬ РОСТ ОБЪЁМОВ

Мнения вузовских специалистов Кузбасса наиболее подробно были выражены в докладе ректора КузГТУ **Владимира Ковалёва**, и они во многом опровергали довольно распространённые мифы о состоянии подготовки инженерных кадров для нужд углепрома.

Окончание на стр. 2

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ГУРЬЯНИН» ОБЗАВОДИТСЯ ТРЕТЬИМ УПРАВЛЯЮЩИМ

Прошедшее 22 сентября собрание кредиторов МФПС «Гурьянин», конкурсный управляющий которого был отстранен ещё в конце апреля, повторно утвердило кандидатуру нового управляющего кредитного кооператива. Кредиторы были недовольны работой предыдущих управляющих **Дениса Антонова** и **Евгений Павленко** и добились их отстранения. В начале собрания юрист **Армен Арзуманов**, сообщил, что 20 сентября апелляционный суд отклонил жалобу кредиторов на решение кемеровского арбитража, признавшего недействительным собрание, проведенное 7 мая. Он пояснил, что это было вызвано тем, что объявление о проведении собрания не было опубликовано в «Коммерсанте», и некоторыми другими нарушениями. «На этот раз – сообщил он – объявление в «Коммерсанте» сделано, и нынешнее собрание легитимно». Кредитор **Максим Унегов** предложил, чтобы при новом конкурсном управляющем была другая форма отчетности с указанием числа судебных дел по искам к дебиторам, числа полученных исполнительных листов и т. п. **Вячеслав Долгих**, чью кандидатуру утверждали кредиторы, заявил, что он не против такой отчетности, но пусть тогда сам кредитор и готовит её, поскольку по закону в такой форме она не делается. Он выразил готовность привлекать к работе в ходе конкурсного производства и членов комитета кредиторов, и регулярно отчитываться перед заимодавцами. В итоге, собрание одобрило его кандидатуру. Пока, впрочем, неясно, когда арбитражный суд будет рассматривать вопрос о назначении нового конкурсного управляющего. Межрегиональный финансовый потребительский союз «Гурьянин» был создан в Гурьевске в январе 2003 года. В июне 2010 года был признан не состоятельным. В реестре кредиторов МФПС – более 3 тыс. кредиторов с требованиями на 430 млн рублей.

УРОЖАЙ ЗЕРНОВЫХ В КУЗБАССЕ СОКРАТИТСЯ ВДВОЕ

В этом году в регионе ожидается урожай зерновых в 650 тыс. тонн, что в 2 раза меньше, чем в прошлом году (1,3 млн тонн), сообщил в прошлую среду заместитель губернатора Кузбасса по агропромышленному комплексу **Валерий Шабанов**. По его данным, из-за засухи погибли посевы на 126 тыс. га, в том числе, 102,8 тыс. га зерновых, при общей площади посевных в этом году в 668 тыс. га. Потери от гибели посевов Валерий Шабанов оценил в 1,2 млрд рублей, от снижения урожайности – в 4 млрд рублей, всего от засухи пострадало 190 сельхозпредприятий и фермерских хозяйств. На начало прошлой неделе в Кузбассе было убрано 80% посевов зерновых, 35% картофеля, средняя урожайность составила 10,3 ц/га (против 20 ц/га в обычные по урожайности годы) и 110-130 ц/га (150-170 ц/га), соответственно. Продовольственные потребности региона, которые составляют 220 тыс. тонн зерна в год и потребности в семенном зерне, 170 тыс. тонн, по оценке Валерия Шабанова, будут удовлетворены полностью, однако, дефицит фуражного зерна составит 200-250 тыс. тонн. Его планируется закрыть за счет поставок из соседних регионов. Как сообщил зам губернатора, в связи с засухой сельхозпроизводителям будет оказана дополнительная помощь, по 1 тыс. рублей на каждую корову будет выделено предприятиям с дойным стадом (всего в общественном секторе 49 тыс. коров), 43,3 млн рублей на безвозмездной основе на приобретение ГСМ, с 2 руб. до 4 руб. за 1 л продаваемого молока были увеличены субсидии личным хозяйствам в июле-сентября на покупку дополнительных кормов. Кроме того, власти региона направили запрос на оказание помощи из федерального бюджета. Еще до 100 млн рублей составят страховые выплаты (весной в регионе было застраховано 220 тыс. га посевов из 668 тыс.).

ИНДИЙЦЫ ИНТЕРЕСУЮТСЯ УГЛЁМ В КУЗБАССЕ

Вновь появились сообщения об интересе инвесторов из Индии к покупке кузбасских угольныз активов. Индийская Национальная корпорация по разработке ресурсов (National Mineral Development Corporation, NMDC) ведёт переговоры о приобретении доли в российской и мозамбикской компаниях, занимающихся добычей коксующегося угля, сообщило информационное агентство Пресс Траст оф Индиа. Название российской компании не названо, но указано, что это производитель из Кузбасса, располагающий 50 млн тонн доказанных и ещё 100 млн тонн вероятных запасов угля. «В настоящее время ведутся переговоры о приобретении стратегического пакета акций в компании, занимающейся добычей коксующегося угля в Кузбассе, одном из самых крупных угольных месторождений мира», – рассказал управляющий директор корпорации **С. Верма**. Впрочем, новости о проявляемом интересе индийцев к угледобывающим активам в Кузбассе появляются регулярно. Похожее сообщение, и также о возможной покупке NMDC компании в Кемеровской области, появлялась в СМИ в феврале нынешнего года. Были подобные новости и раньше, но до реальных покупок дело так и не дошло

РАСПРОДАЖА «МЕЧЕЛА»

Не дошло дело пока и до реальных покупок активов компании «Мечел», но о продаже их, в том числе, и в Кузбассе, было объявлено. В сообщении ОАО «Мечел» сказано, что на заседании 21 сентября совет директоров компании рассмотрел «меры по реструктуризации активов группы с целью улучшения финансовых результатов компании и повышения её акционерной стоимости». Для этого совет «единогласно одобрил реализацию» активов «не соответствующих новой стратегии развития». Среди них металлургические заводы «Мечела» в Румынии, Великобритании, Украине, Литве, сбытовая компания «Мечел-Сервис Глобал», феррохромовый бизнес в Казахстане и в России, ОАО «Южно-Уральский никелевый комбинат», ТЭЦ «Топлофикация Русе» в Болгарии, а также ОАО «Кузбассэнергосбыт», работающее в Кемеровской области. Последнее «Мечел» стал контролировать с мая 2007 года, после того, как за 1,14 млрд рублей приобрел 49-процентный пакет акций «Кузбассэнергосбыта» на аукционе, проводимом тогда РАО «ЕЭС России (ранее был куплен пакет в 1,2% акций, что и дало в итоге контроль). Помимо указанных активов совет директоров «Мечела» «рекомендовал оценить возможность продажи стратегическому партнеру миноритарного пакета акций ОАО «Мечел-Майнинг» (в размере не более 25%) с целью ускорения реализации приоритетного проекта – освоения Эльгинского угольного месторождения. Напомним, что сегодня основным активом «Мечел-Майнинга» является ОАО «Южный Кузбасс». Гендиректор ОАО «Мечел» Евгений Михель отметил, что «реализация любых возможных сделок в рамках обновленной стратегии «Мечела» будет зависеть от наличия предложений от заинтересованных сторон, содержащих условия, которые совет директоров посчитает как наилучшим образом отвечающие интересам всех акционеров ОАО «Мечел».

ГОРНЫЙ ИНЖЕНЕР В ДЕФИЦИТЕ

Окончание. Начало на стр. 1

Прежде всего, была дана оценка потребности в горных инженерах с точки зрения сегодняшних темпов развития угольной промышленности. Сегодня в Кузбассе функционируют 168 угледобывающих и углеперерабатывающих предприятий, в том числе 61 шахта, 58 разрезов, 49 обогатительных фабрик. В совокупности они добывают сегодня 57% от общей добычи угля в России, в том числе 76% коксующегося угля. При этом 48% угля добывается подземным способом и 52% – открытым. По прогнозам мощность угледобывающих предприятий к 2030 году возрастёт в среднем более чем на 26%, а производительность труда возрастет на 50% по сравнению с 2007 годом и на 30% по сравнению с 2012 годом.

Такой прирост позволил Владимиру Ковалёву сделать вывод, что общее количество ИТР к 2030 году увеличится почти в два раза. Запрос, обращённый к десяти основным стратегическим партнёрам КузГТУ показал, что уже в 2013 году им понадобится 440 молодых специалистов с квалификацией «горный инженер». Но при сегодняшних контрольных цифрах набора университет способен обеспечить выпуск (к 2017 году) только 264 специалистов, и это без учёта потерь студентов в процессе учёбы, которые сегодня составляют до 30%. Следовательно, кадровые потребности угольных предприятий могут быть удовлетворены не более чем на 50%.

«На наш взгляд, поскольку ни Министерство образования, ни Министерство труда, ни сами угольные компании сегодня не располагают данными о потребностях предприятий в молодых специалистах, необходимо провести исследования, которые дали бы ответ на этот вопрос на ближайшую перспективу и вплоть до 2030 года», – сказал Владимир Ковалёв. – «Это важно, потому что от приёма до выпуска 5,5 лет, т.е. работать надо на опережение. Обоснованные в этом случае цифры должны лечь в контрольные цифры приема в вуз. Эта работа должна быть выполнена в интересах Минтруда, Минобразования, администрации области, угольных компаний и администраций шахтерских городов».

РУКА ОБ РУКУ С РАБОТОДАТЕЛЕМ

Представители угольных компаний Кузбасса подтверждают то, что их потребность в специалистах с высшим горным образованием постоянно растёт. Растут и требования к уровню подготовки специалистов. «В первую очередь, наша компания хотела бы добиться от вузовской подготовки горных инженеров максимального усиления производственной направленности обучения, – сообщила **Ольга Садовая**, директор Центра подготовки и развития персонала ОАО «СУЭК-Кузбасс». – «Необходимо, чтобы те ребята, которые, окончив курс обучения, приходят работать к нам, знали производство не только по учебникам, но и реально – на деле. Естественно, такие знания и навыки можно получить, только совмещая учёбу с производственной практикой на угольных предприятиях. Современному угольному предприятию необходимы инженеры, обладающие целым комплексом знаний и компетенций: это знание новейших технологий и оборудования, умение работать с персоналом, лидерские качества, знание иностранных языков. И всё это будущий выпускник должен приобрести за тот, не столь долгий период обучения в университете. Понятно, что подготовить специалиста такого уровня нелегко, но это – требование времени и всё более ускоряющегося ритма производственной жизни».

По мнению Владимира Ковалёва, необходимо предварительное медицинское освидетельствование каждого перед поступлением на горную специальность

Одну из проблем представители угольных компаний видят и в том, насколько преподавательский состав вузов хорошо разбирается в современных технологиях. Как было отмечено в ходе заседания УМО, средний возраст преподавательского состава вузов на горных специальностях сегодня составляет 66 лет. С одной стороны это, безусловно, свидетельствует об опыте преподавателей. Но, с другой, возникают вопросы о том, насколько учителя будущих инженеров владеют современными, постоянно развивающимися технологиями. Старые технологии подготовки специалистов уже не устраивают требования компаний. Это соображение ещё больше подталкивает к тому, чтобы укреплять связи вузов с предприятиями и выстраивать процесс обучения сообща.

Как же реагируют вузы на такие требования к качеству? В КузГТУ не скрывают, что при реализации целевого приема и целевой подготовки работодатели упрекали вуз в низком качестве подготовки – особенно практической. Это положило начало к серьёзным переменам: существенно увеличилась продолжительность производственных практик – до 7 недель ежегодно по одному из стандартов и до 30 недель по другому; в учебные планы на 1 и 2 курсах включили теоретическую подготовку для получения рабочих специальностей по 2-3 разряду. Кроме того, у каждого студента появился наставник из числа ИТР соответствующей службы, который отслеживает выполнение студентом программы практики и оказывает соответствующую помощь, а по окончании практики, защита отчётов студентами осуществляется непосредственно на предприятии в присутствии директора шахты, руководителя кадровой службы, главных специалистов соответствующих служб, наставников и представителей соответствующей кафедры. И, наконец, при прохождении практик студенты выбирают темы курсовых и дипломных проектов, которые актуальны для конкретного предприятия, а защита дипломных проектов осуществляется непосредственно в компании или на шахте.

КОГДА СТАНДАРТ – НЕ ДОГМА

По данным Владимира Ковалёва каждый вуз накопил собственный опыт в вопросах улучшения подготовки специалистов, и у каждого есть свои предложения, касающиеся действующих образовательных стандартов. КузГТУ, по его данным, сосредоточил внимание на четырёх конкретных проблемах. Новый образовательный стандарт объединил в виде специализаций все ранее существовавшие специальности. Но в каждой специальности были ещё и специализации, позволявшие готовить специалиста для конкретного предприятия. Теперь этого нет, а многие проблемы были бы решены за счёт увеличения объёма вариативной части программ.

Сегодня стандарт определяет одинаковые сроки обучения по специальности «Горное дело» как для выпускников школ, так и для выпускников горных техникумов и колледжей, что с позиции вуза неправильно. Есть претензия и к требованиям по физическому здоровью абитуриентов. Горное производство относится к наиболее опасным, и предъявляет особые требования к физическому и психическому здоровью тех, кто спускается в шахту. По мнению Владимира Ковалёва, необходимо предварительное медицинское освидетельствование каждого перед поступлением на горную специальность. Кроме того, следует внести предложения для Минэнерго и Минобразования по прогнозированию реальной потребности угольной промышленности в выпускниках вузов по специальности «Горное дело» на длительный период.

Эти предложения уже обобщаются руководством УМО. Вадим Петров уверен, что ничего невозможного в изменении стандартов обучения нет. Он отметил, что «государственные стандарты в образовании вовсе не являются застывшей догмой, напротив, это весьма «подвижные» документы, и предусмотрены специальные процедуры, которые позволяют вносить в них изменения. Поэтому сейчас мы будем работать именно над этим». Основные направления совершенствования стандартов должны идти по пути расширения свободы вузов, возможностей реализации более гибких, возможно даже узкоспециализированных программ, зависящих от потребностей каждой конкретной горной компании. Конечно, стандарт должен быть направлен на то, чтобы свобода вуза могла придавать определённый «оттенок» подготовки специалиста, а само «ядро» этой подготовки меняться не может. В его основе лежат те дисциплины, которые обеспечивают безопасность горного производства и эффективные технологии. В остальном же он может и должен дополняться и улучшаться.

Сергей Волков

БУДУТ ДЕНЬГИ – БУДЕТ МАШИНОСТРОЕНИЕ

На заседании комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по машиностроению, которое состоялось на прошлой неделе в Кемерове, была принята резолюция – поддержать заявку «Ассоциации машиностроителей Кузбасса» (АМК) на создание кластера тяжёлого машиностроения с включением его в перечень пилотных инновационных программ развития, утверждаемых правительством РФ.

В заседании комиссии 26 сентября 2012 года приняли участие главный федеральный инспектор аппарата Полномочного представителя Президента РФ в Сибирском федеральном округе **Василий Соколов**, председатель исполнительного комитета межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» **Владимир Иванков**, заместитель губернатора по промышленности, торговле и предпринимательству **Сергей Кузнецов**, директор Института угля СО РАН, член-корреспондент РАН, Президент некоммерческой организации «Ассоциация машиностроителей Кузбасса» **Владимир Клишин**, а также исполнительные директора Координационных советов РСПП Южного и Дальневосточного федеральных округов, руководители машиностроительных предприятий СФО, руководители предприятий – члены некоммерческой организации «Ассоциация машиностроителей Кузбасса». Ключевой темой стало рассмотрение вопросов поддержки тяжёлого машиностроения и разработка мер стимулирования и поддержки российского экспорта с учетом вхождения России в ВТО.

Помимо создания кластера участники заседания предложили включить производителей оборудования для добычи полезных ископаемых в перечень российских организаций, имеющих право на получение субсидий из федерального бюджета на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях. Кроме того, на заседании получила поддержку инициатива АМК по созданию института сводного территориального заказа для тяжелого машиностроения. Предполагается, что данный механизм будет действовать на базе государственно-частного партнерства предприятий тяжелого машиностроения, горнодобывающих предприятий и региональных органов исполнительной власти.

Ёмкость рынка машиностроительной продукции в Кузбассе, по оценке АМК, составляет 80-85 млрд рублей. Из них в регионе задействовано всего 10%. По оценке Андрея Гребенникова, загрузку машиностроения Кузбасса можно увеличить в два раза, что даст прибавку (минимум) в 10 тыс. новых рабочих мест и до 1 млрд рублей совокупных налоговых поступлений.

По мнению начальника отдела машиностроения департамента промышленности администрации Кемеровской области **Андрея Гребенникова,** один из возможных механизмов поддержки государственно-частного партнерства – создание государственной лизинговой компании в этой сфере. «Мы провели опрос: угольщики готовы брать оборудование, но на тех же условиях, которые им предлагают зарубежные поставщики, долгосрочный лизинг, приемлемые кредиты». Сергей Кузнецов заметил, что хотелось бы увидеть модель машиностроительной лизинговой компании. «Если бы мне дали мешок денег и сказали, кому ты их дашь, я бы попросил вначале рассказать, как вы будете на этом рынке работать, и кто будет покупать вашу продукцию, затем посмотрел бы операционные процессы. Например, у нас нет станкостроения, точного железнодорожного литья, мы можем делать высококачественное горношахтное оборудование. Но собственники предприятий зачастую расценивают подготовку кадров не как инвестиции».

У производственников на этот счёт своё мнение. «Есть три проблемы: отсутствие технологий, кадры и деньги, – сказал руководитель одного из предприятий. – Что касается технологий, мы не считаем, что нужно изобретать велосипед. Технологии точного железнодорожного литья Россия не производит, но их предлагают Германия и Китай. Нужны только деньги, но три года хождения по российским банкам нашему предприятию ничего не дали. Европейский банк согласен выделить средства, но при этом их необходимо «прогнать» через российские банки...». Что касается кадров, то представители отрасли отметили, что они готовы вкладываться в них, даже брать под своё крыло профессиональные училища, но набора на машиностроительные факультеты нет. И это – главная проблема.

По мнению участников совещания, поддержанные на заседании комиссии РСПП инициативы в случае их реализации смогут значительно повлиять на развитие машиностроения не только в Кузбассе, но и в Сибири в целом. Осталось только квалифицированно их донести до представителей государственной власти на федеральном уровне.

Влад Максимов

РОСГОССТРАХ
В ПРЕДДВЕРИИ ПРАЗДНИКА

Компания РОСГОССТРАХ 6 октября отмечает 91 год со дня своего образования. Этот день неслучайно совпадает с датой празднования Дня страховщика в России, именно РОСГОССТРАХ был родоначальником страхового дела. За годы своего существования компания прошла со страной через все испытания и трудности, но сумела сохранить традиции и приобрела колоссальный опыт нескольких поколений страховщиков. Сегодня компания РОСГОССТРАХ – лидер российского страхового рынка, которому доверили защиту своего финансового благополучия около 45 млн. россиян. О секретах успеха мы поговорим с директором Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ Артемом Сычевым.

– Артем Олегович, в чем же причины неизменного лидерства компании, на Ваш взгляд?

– Успех компании объясняется не только ее богатейшим опытом, но и постоянной работой над качеством предоставляемых услуг, поскольку мы ценим своих клиентов и партнеров. Компания не стоит на месте, а постоянно развивается, внедряя современные технологии и улучшая бизнес-процессы. На сегодняшний день большое внимание уделяется развитию офисных продаж и качеству клиентского сервиса. Помимо этого, Национальным Рейтинговым Агентством (НРА) компании РОСГОССТРАХ присвоен максимальный уровень надежности. Поэтому клиенты доверяют компании не случайно. Главным критерием надежности для клиента является страховое возмещение. По итогам 9 месяцев работы РОСГОССТРАХ в Кемеровской области выплатил около 300 млн.рублей. А в среднем по России компания выплачивает 1,5 млрд. рублей в неделю. За этим успехом стоит добросовестный труд многочисленного коллектива компании.

– Как Вы оцениваете работу филиала в 2012 году?

– Работа Кемеровского филиала проходит достаточно продуктивно. В начале года мы поставили цель – к декабрю приравнять страховые сборы нашего филиала в Кузбассе к 1 миллиарду рублей. Уже сейчас мы отчетливо понимаем, что выбрали верное направление, и наш амбициозный план приближается к своему успешному завершению. Помимо своей основной деятельности филиал активно участвует в различных мероприятиях, которые проводятся нашими партнерами и друзьями. Так, например, РОСГОССТРАХ в сентябре этого года стал генеральным партнером официального открытия дилерского центра KIA в городе Кемерово, клиенты которого, кстати, также являются клиентами нашей компании.

– Думаю, многим будет интересно узнать, каким же образом можно попасть в ряды многотысячной армии госстраховцев?

– Мы проводим набор страховых консультантов. На эти вакансии могут претендовать жители Кемеровской области. Независимо от возраста и опыта работы каждый желающий может попробовать себя в этой сфере деятельности – бесплатно пройти обучение и стабильно работать в крупной страховой компании.

– Чтобы Вам хотелось пожелать своим коллегам в преддверии профессионального праздника – Дня страховщика?

– Хочется пожелать человеческого счастья, здоровья, семейного благополучия и успехов в нашем интересном деле! Не останавливайтесь на достигнутом, двигайтесь вперед вместе с компанией РОСГОССТРАХ, сохраняя ее традиции и приумножая многолетний опыт! С Днем страховщика!

ООО «Росгосстрах», лицензия С №0977 50 выдана ФССН 07.12.2009г

ЦЕНА ВОПРОСА

1 миллион 538 тысяч 288 рублей 45 копеек были первоначальные исковые требования ЗАО «Стройсервис» к ОАО «Шахта «Алексиевская» (входит в УК «Заречная»). Арбитражный суд Кемеровской области, как следует из его материалов, удовлетворил иск только частично, решив взыскать только 118 тысяч 475 рублей 50 копеек процентов за пользование чужими денежными средствами. Основной долг перед заседанием суда должник погасил.

2 миллиона рублей составляет начальная цена «турецкой сабли (килидж) второй половины XVIII в., являющейся предметом антиквариата и культурной ценностью (памятный подарок Кемеровской области)». Аукцион по её продаже Фонд имущества Кемеровской области проводит 6 ноября. Согласно объявлению фонда, шаг торгов составляет 50 тыс. рублей, задаток – 200 тыс. рублей. Победителю аукциона, который пройдёт в областной филармонии, придётся также заплатить 35 тыс. рублей организатору аукциона.

30 миллионов 742 тысячи 378 рублей исковых требований ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс» к ООО «Юргинский машиностроительный завод» остались, согласно решению арбитражного суда Кемеровской области, без удовлетворения. Данные требования угольная компания предъявила за комбайн, поставленный «Юрмашем» весной 2010 года, «в связи с существенным нарушением требований к качеству товара». «Южный Кузбасс» ссылался на «существенные недостатки» комбайна К500Ю, «которые были выявлены в период гарантийного срока, «при отсутствии доказательств нарушения истцом условий эксплуатации комбайна». Ответчик, как следует из решения арбитражного суда Кемеровской области, настаивал, что «доказательств, подтверждающих факты существенного нарушения со стороны ответчика требований к качеству товара» представлено не было, а «выявленные дефекты являются эксплуатационными». Суд в итоге пришел к выводу, что угольная компания не доказала «факт поставки комбайна с существенными неустранимыми недостатками».

19 миллионов долларов чистого убытка получило ОАО «Распадская» в первом полугодии 2012 года, сказано в сообщении в компании 21 сентября. За аналогичный период прошлого года «Распадская» получила 99 млн долларов чистой прибыли, хотя добыча угля при сравнении двух период практически не изменилась: 3,434 млн тонн в этом году и 3,458 млн тонн годом ранее. А вот выручка сократилась уже заметнее, до 285 млн долларов с 377 млн долларов в первом полугодии 2011 года. Гендиректор «Распадской» Геннадий Козовой так прокомментировал результаты за первое полугодие 2012 года и события после отчётной даты: «Нестабильность спроса на коксующийся уголь внутри России и понижающий ценовой тренд на экспортных рынках стали основным негативным фактором, сдерживающим объемы производства. В настоящее время производственные мощности компании превышают спрос, что вносит коррективы в ранее обозначенные планы на 2012 год». В ходе телефонной конференции с инвесторами он понизил прогноз добычи компанией на 2012 год на треть против ранее объявленного, до 7 млн тонн. Как сказано в сообщении «Распадской», падение выручки вызвало снижение объёмов реализации и цен на уголь на всех региональных рынках. При этом «денежная себестоимость 1 тонны угольного концентрата в 1 полугодии 2012 года составила 62 доллара», её увеличение вызвано ростом денежной себестоимости добычи угля при снижении плановых объёмов с учётом высокой доли постоянных затрат.

ВТО: ЧТО ЖДЁТ ЭКОНОМИКУ КУЗБАССА?

22 августа 2012 года Россия официально стала полноправным членом Всемирной Торговой Организации (ВТО), основной целью деятельности которой является снижение барьеров в международной торговле, контроль за таможенными пошлинами и импортными квотами. О перспективах экономики Кузбасса в новых условиях «Авант-ПАРТНЕРу» рассказал Дмитрий ИСЛАМОВ, заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию.

– Дмитрий Викторович, расскажите, будут ли позитивные изменения от вступления в ВТО для кузбасской экономики?

– Согласно докладу Всемирного банка, вступление России в ВТО приведёт к росту ВВП. В среднесрочной перспективе прирост составит 3%, а в долгосрочной – 11%. В России умеренно позитивное влияние в среднесрочной перспективе испытают угольная, металлургическая и химическая промышленность, телекоммуникации, транспорт и грузоперевозки, торговля и финансовая сфера, т.е. ведущие отрасли кузбасской экономики.

Условия вступления в ВТО не предъявляют требований к установлению экспортных пошлин для угольной отрасли. В настоящий момент экспортные пошлины на уголь установлены на уровне 0%. На импорт продукции предусматривается максимальный размер пошлины на все виды угля в размере 5%. В данный момент импортные пошлины на уголь составляют 5%, за исключением коксующихся углей, по которым тариф составляет 0%.

На кузбасские металлургические предприятия, входящие в вертикально-интегрированные компании («Русал», «ЕВРАЗ»), вступление в ВТО серьёзных негативных последствий не окажет в связи тем, что Евросоюз взял на себя обязательство упразднить квоты на импорт в отношении российских производителей. Это будет способствовать постепенному наращиванию отечественными предприятиями производства и экспорта продукции. Между тем, отмена импортных пошлин на металлургическую продукцию в РФ усилит конкуренцию с Китаем и Украиной в поставке труб.

Горное машиностроение относится к тем отраслям в Кемеровской области, которые уже несколько лет работают в условиях, приближенных к нормам ВТО. Так, на аналоги горношахтного оборудования, производимого кузбасскими предприятиями, ввозные таможенные пошлины еще с 2006 года составляют от 0-5%, поэтому данная отрасль давно научилась конкурировать с зарубежными производителями.

Предприятия химической промышленности Кузбасса получат дополнительные возможности продвижения своей продукции на внешний рынок в связи со снижением экспортных пошлин (в целом ставка пошлины снизится с 10 до 5-6,5%).

Для малого предпринимательства Кемеровской области вступление России в ВТО будет способствовать укреплению рыночных механизмов свободной конкуренции товаров и услуг, уменьшению цен на импортные товары вследствие снижения уровня таможенной защиты по широкому спектру товарных позиций.

– Какие отрасли кузбасской экономики могут ощутить негативные последствия от вступления в ВТО?

– Снижение тарифной защиты является основным фактором риска для развития некоторых уязвимых отраслей кузбасской экономики – сельского хозяйства, сельхозмашиностроения, лёгкой и автомобильной промышленности. В рамках переговорного процесса по вступлению в ВТО для этих отраслей были установлены переходные периоды для либерализации доступа на рынок (от 2 до 7 лет).

Переходный период в транспортном машиностроении будет продолжаться до 1 июля 2018 года. В течение этого времени могут сохраняться противоречащие правилам ВТО элементы режима «промышленной сборки» автомобилей и автокомпонентов, что является беспрецедентным в истории ВТО по объёму изъятий с экономической и правовой точки зрения (в отличие от условий вступления в эту организацию Китая и Украины).

В Кузбассе за период с 2013 по 2018 годы большинство инвесторов выйдет на полную окупаемость инвестиционных проектов и начнут получать чистую прибыль на вложенные инвестиции (ООО «Кузбассавто», ООО «КузбассБелАвто», ООО «Комацу-Центр»).

Наибольшее влияние нормы ВТО окажут на производство отечественной свинины. Так, сначала импортная пошлина в рамках квоты будет снижена до 0%, вне квоты – до 65%. После 2020 года квота на свинину будет отменена полностью и установится единая ставка на ввоз – 25%. Отмена квот не позволит ограничивать объём закупаемой иностранной продукции, что приводит к необходимости пристально следить за качеством ввозимого товара.

– Какие меры поддержки бизнеса в новых условиях предпринимает Администрация Кемеровской области?

– Отсрочка введения общих правил ВТО по некоторым отраслям до 2020 года позволит им эффективно адаптироваться к новым рыночным условиям.

Что ждёт пищевую промышленность?

По словам президента «Подорожника» Татьяны Фоминой, неурожай этого года уже подстегнул цены на сырьё, что вызывает беспокойство. Выразив надежду на то, что снижение импортных пошлин приостановит или уменьшит рост цен, Татьяна Фомина подытожила: «вступление в ВТО если и будет иметь эффект, то не в ближайшей перспективе. Рынок у нас очень инертный и никакие текущие, не обвальные изменения быстро на нём не проявляются».

рамках неё пошлина низкая (0% на свинину, 15% на говядину, 25% на мясо птицы). Всё, что за пределами квоты – оплачивается по повышенной ставке (65%, 55% и 80% соответственно).

За это время в рамках приоритетов региональной промышленной политики предусмотрено осуществление ряда подготовительных мер:

- внедрение новых технологий;
- внедрение систем международной сертификации (ИСО, ХАССП);
- косвенное субсидирование сельхозпроизводителей через налоговые и иные льготы;
- технологическая модернизация и техническое перевооружение производства.

Также будет запущена программы по переобучению населения. В первую очередь, людей будут обучать информационным технологиям, специальностям, востребованным в сфере услуг, навыкам, необходимым для начала своего бизнеса и другие меры.

В Кемеровской области на постоянной основе проводится организационная работа в направлении поддержки экономики в условиях норм ВТО.

Например, созданы профессиональные советы по оценке последствий вступления России в ВТО для экономики и бюджетной сферы Кузбасса и выработке мер, направленных на их снижение при заместителях губернатора. В состав профессиональных советов вошли предприятия соответствующих отраслей.

Администрацией области подготовлены рекомендации, инструктивные и методические материалы для отраслей, предприятий и организаций всех форм собственности области по вопросам присоединения к ВТО. Проведена разъяснительная работа среди предприятий (интернет-конференции, круглые столы, форумы, семинары), позволяющая понять условия работы после вступления России в ВТО. Также организована работа по формированию реестра оценки организаций Кемеровской области по обеспечению качества продукции.

Что ждёт цементную промышленность и строительную отрасль?

Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» президент ОАО «ХК «Сибцем» Георг Клегер, цемент является локальным продуктом, реализация которого выгодна на относительно небольшом отдалении от завода. Для «ХК «Сибцем» приоритетным является рынок Сибирского федерального округа. Предприятие не планирует выходить на зарубежные рынки, а значит, существенного влияния на работу заводов вступление в ВТО не окажет. Обострения конкуренции с китайскими производителями также пока не ожидается.

В то же время, по словам Георга Клегера, «вступление России в ВТО может повлиять на стоимость энергоносителей, например, газ, на котором работает Топкинский цементный завод. Теоретически это может оказать влияние на конечную стоимость нашей продукции. Однако мы не видим здесь причин для беспокойства. Во-первых, незначительное увеличение стоимости цемента в целом не окажет влияния на строительную отрасль и, к примеру, стоимость квадратного метра жилья. Во-вторых, мы постоянно ведем работу по снижению себестоимости производства и будем готовы к такому развитию событий».

– Что ждёт в новых экономических условиях рядовых кузбасских потребителей?

– Население Кемеровской области выиграет от вступления в ВТО за счёт уменьшения импортных таможенных пошлин и последующего снижения потребительских цен на 10-15%.

Цены снизятся на импортные лекарства, компьютеры, бытовую технику, парфюмерию и косметику, игрушки, соки и безалкогольную продукцию.

Серьёзное снижение цен произойдет на мебель, ковры, пластмассы, ткани, обувь и постельное бельё, натуральные и искусственные шубы, морепродукты.

Также ожидается, что в 2015 году в Россию придут иностранные предприятия связи, которые составят серьезную конкуренцию российским сотовым операторам, что приведет к сильному снижению цен на соответствующие услуги.

Подготовил
Тимур Сагдиев

«ИНГОССТРАХ»: АЛЛЕИ ДОБРА

День 20 сентября был отмечен в городе Кемерово знаменательным событием. 65 молодых саженцев сосны было высажено сотрудниками Кемеровского филиала ОСАО «Ингосстрах» в городском парке им. Веры Волошиной. Это мероприятие прошло в рамках экологической акции «Аллеи «Ингосстраха» и было приурочено к 65-летнему юбилею страховой компании, а также к предстоящим зимним XXII Олимпийским и XI Паралимпийским играм 2014 года в Сочи.

Проект посадки деревьев в самых разных регионах страны стал частью всемирной кампании ЮНЕП ООН (в рамках программы по защите окружающей среды) «Миллиард деревьев». «Ингосстрах» начал её реализацию 15 сентября в Якутске, и собирается продолжать в течение двух осенних месяцев. По планам компании в результате акции во всех крупных городах страны, где действуют филиалы «Ингосстраха», будет высажено около трёх тысяч деревьев. К участию в озеленении российских городов, помимо сотрудников компании, привлекаются партнёры и клиенты «Ингосстраха», а также волонтёры олимпиады и все желающие.

Открывая работы по посадке деревьев, директор филиала компании «Ингосстрах» в г. Кемерово **Вадим Ситников** поздравил собравшихся с праздником и рассказал о том, какой эффект сможет дать простая, но такая нужная всем акция.

– Свое участие в программе «Миллиард деревьев» мы посвятили 65-летнему юбилею компании, а также предстоящим зимним XXII Олимпийским и XI Паралимпийским играм 2014 года в Сочи, поскольку являемся партнером и официальный страховщиком игр. «Аллеи «Ингосстраха» – это своеобразный подарок, который мы делаем себе, а также будущему поколению, заботясь о тех экологических условиях, в которых предстоит жить нашим детям. В акции принимают участие жители более сорока городов, где присутствует наша компания. Около двух тысяч человек посадят три тысячи деревьев.

Сегодня мы заложим «Аллею «Ингосстраха» в парке имени Веры Волошиной, и каждый присутствующий получит возможность внести реальный вклад в экологическое будущее не только нашего города и региона, но и всей планеты, поскольку инициатива «Миллиард деревьев» действует во всех странах и на всех континентах. С начала действия программы в 2007 году высажено уже более 12 миллиардов деревьев и сегодня мы совместными усилиями сделаем эту цифру еще больше.

Мы благодарим наших партнеров и клиентов, которые заразились нашими идеями и поддержали нас в этой акции, а также сотрудников нашей компании и волонтеров Олимпиады, которые смогли объединиться, создать настоящую команду и оказывают неоценимую помощь в посадке деревьев.

«Настоящая команда» – не ограничивается только лишь специалистами компании, в «Ингосстрахе» считают, что к своим следует относить всех, кто разделяет общие ценности.

Дмитрий Любицкий, директор департамента финансов ОАО ХК «Сибирский цемент», который пришёл на экологическую акцию вместе с супругой Натальей и маленькой дочкой Настей, не видит в своём поступке «ничего экстраординарного».

– Дом построили, ребёнок есть. Но, надо же, как справедливо считается, и дерево ещё посадить, – говорит Дмитрий. Ведь дерево – это символ надёжности, уверенности, правопреемственности поколений. Так что «Ингосстрах» – надёжный партнёр нашей компании – выбрал правильный путь к объединению людей.

Вадим Фельдман, заместитель генерального директора «Тойота Центр Кемерово» считает, что возможность поучаствовать в таком мероприятии – честь для каждого приглашённого.

– Наша компания также ведёт работу в области защиты экологии, а поддержка в подобных делах своих надёжных партнёров эту деятельность расширяет. Мы будем сотрудничать как в бизнесе, так и в делах благополучия для всех!

Инициатива «Ингосстраха» привлекла внимание официальных структур.

– Дорогие друзья, я поздравляю сегодня всех вас с этим замечательным праздником, – обратилась к собравшимся **Елена Станиславович**, заместитель начальника управления по ценным бумагам и страховому рынку Администрации Кемеровской области. – Страховой бизнес олицетворяет надёжность, защиту и веру в будущее. И далеко не каждый день мы с вами занимаемся реальными делами, которые способны улучшить наш мир. Но сегодня здесь происходит именно такое дело – закладывается новая аллея в этом парке. Мы знаем, что компания «Ингосстрах» всегда поддерживает благородные начинания. Разрешите мне и от лица областной администрации поблагодарить вас за это славное дело, и призвать другие компании последовать вашему примеру – совершенствовать то пространство, в котором мы живём, где предстоит жить нашим детям и внукам.

Действительно, свой надёжный дом «Ингосстрах» уже построил, его фундамент был заложен 65 лет назад. Но история не заканчивается, начатое дело следует продолжать и развивать потомкам. И Аллея «Ингосстраха», заложенная в этот день, станет символом продолжения добрых и нужных дел.

Сергей Волков

ИНОСТРАННЫЕ ГОСТИ КУЗБАССКОГО БИЗНЕСА

То, что Президентская программа подготовки управленческих кадров даёт уникальный шанс пройти стажировку в ведущих странах мира, знают многие. Между тем, происходит и обратный процесс: в Кузбасс в рамках международного сотрудничества приезжают иностранные специалисты. Для региональных предпринимателей это отличная возможность не только пообщаться с заграничными коллегами, посмотреть на своё предприятие их глазами, но и завязать полезные контакты. А может, даже расширить горизонты своего бизнеса до международных масштабов.

С 13 по 19 сентября в Кемеровской области проходили стажировку менеджеры из Германии, Франции и Финляндии. По словам директора Кемеровского регионального ресурсного центра **Анжелики Веремеенко**, это уже третий визит в наш регион иностранных гостей в рамках международного сотрудничества. Все прибывшие иностранцы – уже состоявшиеся в своей стране профессионалы, поэтому их целью в Сибири, вопреки традиционному представлению о стажерах, было не получение опыта работы, а изучение специфики местного рынка и знакомство с кемеровскими предприятиями с перспективой заключения деловых контрактов.

В программе мероприятий были запланированы рабочие встречи с руководителями региона, групповые посещения крупных предприятий, встречи с представителями ОАО «Кузбасский технопарк» и Кузбасской торгово-промышленной палаты, а также индивидуальные встречи в зависимости от профессиональных интересов стажеров.

Так, **Надин Шпрангер** представляла немецкую компанию «Хемианлагенбау Хемниц ГмбХ», специализирующуюся на сооружении промышленных установок и внедрении технологий производственных процессов в химической промышленности. За время пребывания в Кемерове Надин успела побывать на нескольких предприятиях, в том числе ОАО «Азот», ООО «Азот-Сервис», ООО «Кем-Ойл», ОАО ХК «СДС-МАШ», и обнаружила в Кузбассе, по её словам, «большой потенциал, с которым можно работать».

Вилле Рююнанен, представитель финской компании по производству пережимных клапанов, также отметил большой экономический потенциал Кемеровской области и проявил интерес к сотрудничеству с местными компаниями. **Франк Шмидер** - директор общества адвокатов Шмидер&Экштайн (Берлин), оказывающего бизнесу широкий спектр услуг, включая, помимо юридического сопровождения экономической деятельности немецких и российских фирм, также финансовые услуги, поиск партнёров и проверку их платежеспособности. Он успел побывать на нескольких наиболее интересных для него предприятиях и признался, что удивлён столь высоким уровнем организации стажировки, а также её деловой насыщенностью. **Пауль Руди**, менеджер по продажам «Конрад Румп оберфлэхентехник», мирового лидера по разработке и производству качественного дробеструйного и дробемётного оборудования, оценил суммы планируемых сделок по итогам прошедших встреч в сумму более миллиона евро. **Виктор Дригерт**, представитель медицинской фирмы ARBRA Oberflächentechnik GmbH & Co KG, за время пребывания в Кемеровской области не только провёл маркетинговое исследование рынка сбыта медицинской техники, но и договорился с руководителями медучреждений о стажировке кузбасских специалистов в Германии. **Борис Щёкин**, представитель общества ECTI, объединяющего французских бизнес-консультантов, в ходе визита в Кузбасс уже подписал договор на местное эксклюзивное представительство с новокузнецким АНО «Институт развития бизнеса». Не менее продуктивной стала поездка в Кемерово и для **Харальда Хинтершита** – директора частной немецкой школы иностранных языков, который подписал договор о сотрудничестве с Кузбасским центром иностранных языков «Лингва-Терра»

Удовлетворённость иностранных гостей результатами стажировки налицо, но не менее значимой она стала и для кузбасских бизнесменов. Прежде всего, подобные визиты формируют навыки установления контактов с иностранным бизнесом, повышают деловую культуру, наконец, создают благодатную почву для создания совместных предприятий и привлечения в регион иностранных инвестиций.

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА КУЗБАСС О ПОДГОТОВКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

Тел.: (3842) 36-06-55, 36-07-39
E-mail: krrc@yandex.ru
www.pprog-kuzbass.ru

ОБЗОР РЫНКА

В ОЖИДАНИИ ГОСТЕЙ

Даже самые крупные города Кузбасса, Кемерово и Новокузнецк, не стали пока центрами притяжения многочисленных гостей, и непохоже, что станут таковыми в обозримом будущем. Это, впрочем, не означает, что не нужно развивать инфраструктуру гостеприимства. Ведь сегодня нельзя представить себе современный город, крупный промышленный, торговый и образовательный центр без необходимого числа хорошо обустроенных гостиниц.

ОТЕЛЬ НЕ СРАЗУ СТРОИЛСЯ

В Кемерове сегодня, по данным справочной системы 2GIS, гостиничные услуги предлагают 33 организации, большинство из которых мини-отели. В основном, это – переделанные под гостиницы помещения жилых домов, небольшие коттеджи и т.п. ёмкостью в 5-10 номеров. Квартир, сдающихся их владельцами на часы и сутки, гораздо больше. И хотя официальный статус гостиниц они не имеют, на рынок влияют, перетягивая на себя часть клиентов. Крупных отелей в городе единицы – это гостиницы ещё советской постройки «Томь» и «Кузбасс», из новых – гостиничный комплекс «Кристалл», «Золотой Павлин», небольшая гостиница «Сити-Плаза» при одноимённом бизнес-центре. Кроме того, необходимо отметить парк-отель «Грааль», позиционирующий себя в качестве первого в Кемеровской области 4-звёздочного бизнес-отеля, хотя формально он и расположен за пределами города, в Кемеровском районе.

В Новокузнецке, хотя 2GIS выдаёт список из порядка 40 гостиниц, ситуация с гостиничными услугами серьёзно хуже чем в Кемерово. «В Новокузнецке нормальных гостиниц нет вообще, – утверждает **Роман Говор**, генеральный директор ООО «Отель-Н-Капитал» (входит в компанию «Инрусинвест») – Из более-менее приличных разве что «Царскую охоту» (принадлежит как раз ООО «Отель-Н-Капитал», находится в селе Сосновка в составе Новокузнецка) и «Лотос» можно назвать».

В любом случае брендовых сетевых отелей в регионе нет ни одной – рынок состоит из местных небольших игроков. Хотя в последние годы несколько международных компаний заявляли о своих планах по строительству в Кемерове и Новокузнецке отелей международного класса, но ни одного такого в регионе пока не появилось.

Так, в феврале 2008 года ООО «Русская Компания Развития НК» заявило о намерении построить гостиницу с бизнес-центром в самом центре Новокузнецка, напротив здания городской администрации. Предполагалось, что улице Тольятти будут построены 15-этажная гостиница и 6-этажный офисный блок, но проект не был реализован.

В октябре 2010 года европейская компания London & Regional Properties заявила о намерении построить 3-звёздочные отели Hampton by Hilton в Кемерове и Новокузнецке, но проект также не был реализован.

«Крупные гостиничные операторы заходят на российский рынок через Москву, Санкт-Петербург, затем наступает очередь городов-миллионеров, и вот теоретически в 2009 году должна была наступить очередь региональных городов, таких как Кемерово и Новокузнецк, – анализирует ситуацию генеральный директор отеля «Кристалл» **Сергей Эрфурт**. – Но начался кризис, и всё отодвинулось на неопределённый срок. Местным игрокам сложно реализовывать крупные проекты по строительству отелей высокого класса. Дело в том, что гостиничный бизнес предполагает длительный срок окупаемости, и рентабельными такие проекты могут быть только при низкой стоимости заёмных средств. В российской финансовой системе таких «длинных» и «дешёвых» денег нет, они есть только на Западе».

ВСЁ ВПЕРЕДИ

Впрочем, привлекательность гостиничного бизнеса в регионе эксперты оценивают весьма позитивно. «Доходность достаточная, чтобы этим бизнесом заниматься, но, конечно, она не так высока, как, например, в угольной или металлургической отрасли, – отмечает Сергей Эрфурт. – Специфика сферы недвижимости в том, что доходность более низкая, но надёжность с точки зрения сохранности активов выше». **Василий Бочкарёв**, соинвестор бизнес-центров «Олимпик Плаза» и «Сити Плаза», отмечает, что хотя стоимость инвестиций в 1 кв. метр гостиницы выше, чем в 1 кв. метр офисного помещения, отдача также выше на 50%.

Отметим, что после кризиса 2008-2009 гг. инвесторы вновь заявили о новых крупных проектах. Так, ООО «Отель-Н-Капитал» к марту 2014 года планирует открыть в центре Новокузнецка гостиницу «Park Inn Novokuznetsk». Реализация проекта оценивается приблизительно в 1 млрд рублей, управлять заведением будет компания Rezidor, один из мировых лидеров отельного бизнеса и собственник бренда Park Inn. По некоторым данным, объект должен

Продолжение на стр. 8-9

ОПЫТНАЯ «КУЛИНАРИЯ» В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ЛДС «Химик»

ТЦ «Апельсин»

Сэндвич-панели уже давно используются в строительстве промышленных и коммерческих объектов. Они уверенно завоевали российский рынок благодаря уникальным эксплуатационным характеристикам, экономичности, простоте и легкости монтажа.

Сэндвич панель поэлементной сборки (СП ПС) для строительства быстровозводимых зданий обладает рядом преимуществ по сравнению с другими строительными материалами, даже в сравнении с трехслойной сэндвич-панелью. У СП ПС гораздо выше несущая способность, что позволяет экономить на каркасе. Замковое соединение сэндвич-панелей поэлементной сборки более герметичное, поэтому меньший процент влаги проникает внутрь. В СП ПС теплоизоляция защищена от внешней среды не только сталью, но и гидро-, парозащитной пленкой, и она может сохранять свои свойства много лет. Еще одним преимуществом такой конструкции является возможность применять ее в любых климатических зонах благодаря вариативной толщине теплоизоляции (от 100 до 250 мм). Компания Металл Профиль предлагает на выбор сэндвич-панели: «Юг», «Центр», «Север», «Арктика». К тому же их можно использовать в районах с сейсмической активностью.

Для монтажа сэндвич-панелей поэлементной сборки не требуется специальной строительной техники, что также экономит деньги и время. Несколько человек, следуя инструкции, могут легко и оперативно обшить здание сэндвич-панелями. СП ПС дает возможность выбора практически любой облицовки: профилированный лист, сайдинг, фасадные кассеты, линеарные панели и даже керамогранит. Таким образом, может быть воплощена в жизнь любая дизайнерская идея.

А в июле 2012 г. компания Металл Профиль запустила производство сэндвич-панелей Industrium. Цветовая палитра Industrium состоит из 40 цветов – от светлой до тёмной гаммы, металлических и матовых оттенков. Сэндвич-панели Indastrium выпускаются двух видов: трёхслойные сэндвич-панели и поэлементной сборки. Новинка предназначена для объектов металлургической, химической, добывающей и перерабатывающей промышленности, где есть потребность в повышенной износостойкости ограждающих конструкций. В облицовке новых панелей используется инновационное полимерное покрытие Colorcoat HPS200 Ultra толщиной в 200 мкм, что в 8 раз превышает толщину стандартного покрытия.

Устойчивость панелей Industrium к агрессивной природной и техногенной среде, а также механическим повреждениям обеспечивают более толстый слой краски и грунтовки, содержащий большое количество антикоррозийных пигментов. Алюмоцинковый сплав (Galvalloy) гарантирует высокую прочность и долговечность, благодаря чему материал можно применять на очистных сооружениях и электростанциях.

Фасады промышленных предприятий подвергаются не только воздействию внешней среды, но и специфических химикатов – кислоты и растворители, которые, попадая на элементы здания, разъедают их. Все это способствует образованию ржавчины и разрушению фасада здания. Чтобы увеличить срок службы промышленных объектов, была разработана специальная сталь для их облицовки совместно с британской компанией Tata Steel, входящей в пятерку ведущих мировых производителей стали. Натурные и ускоренные лабораторные испытания нового покрытия показали превосходную стойкость к коррозии и царапинам. В зависимости от условий эксплуатации объекта и комплектации сэндвич-панелей Компания Металл Профиль и Tata Steel предоставляют гарантию на стойкость к коррозии до 15 лет.

Данное направление в строительстве продолжает развиваться, но сэндвич-панели поэлементной сборки уже успели зарекомендовать себя на практике.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ №1 по объему переработки стали с покрытием

МЕТАЛЛ ПРОФИЛЬ® группа компаний

ООО «Сибирский Завод Металл Профиль». Ул. Шатурская, 7 б; тел. (3842) 346-888; www.metallprofil.ru

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ ОТ АЛЬФА-БАНКА – ЯВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ

Зарплатные проекты сегодня, как правило, не являются чем-то диковинным для современного предприятия. Многие руководители уже успели оценить такие преимущества выплаты зарплаты на «пластик» для своей компании, как сокращение накладных расходов, связанных с организацией выплаты заработной платы, инкассацией и хранением денежных средств, содержанием штата кассиров, а также сокращение кассовых операций, осуществляемых бухгалтерией предприятия. Зарплатный проект решает вопрос кассовой дисциплины и соблюдения лимита кассы, упрощает процедуру выплаты заработной платы и экономит время, освобождает от необходимости депонировать денежные средства, невостребованные сотрудниками предприятия, и обеспечивает конфиденциальность информации о выплате заработной платы.

Светлана Головня, директор по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка:
«Зарплатный проект – это целый комплекс банковских продуктов и услуг, которые Альфа-Банк оказывает своим клиентам»

Но почему-то, при перечислении плюсов зарплатного проекта многие этим и ограничиваются. На самом деле, по словам **Светланы Головни**, директора по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка, «зарплатный проект – это целый комплекс банковских продуктов и услуг, который Альфа-Банк оказывает своим клиентам». Пользуясь этими услугами, предприятие в целом повышает эффективность своей деятельности, а значит, получает дополнительные выгоды.

ГИБКОСТЬ

Зарплатный проект Альфа-Банка, предоставляет руководству **компании** возможность **гибко распоряжаться финансовыми ресурсами**, и не только благодаря индивидуальному подходу Банка к формированию коммерческого предложения. Альфа-Банк всегда рад предложить свои услуги по расчётно-кассовому обслуживанию, в том числе и Пакеты услуг, такие как «Бизнес-Старт», «Электронный», «Торговый», «Импортер», «Все включено», рассчитанные на разных клиентов, с различным уровнем финансовой активности. Кстати, для небольших, но финансово активных компаний должен быть интересен пакет услуг «Все включено», в котором за фиксированную стоимость вы получаете неограниченный доступ к основным банковским операциям для проведения расчётов, включая обслуживание по зарплатному проекту.

Дополнительные удобства зарплатного проекта Альфа-Банка, связаны с территориальной независимостью, и особенно ценны для компаний, имеющих разветвленную филиальную сеть в различных регионах нашей страны. Карты могут быть открыты и в регионе, и в головном офисе, исходя из внутренней специфики компании и особенностей начисления заработной платы. При этом, головная компания может начислять зарплату сотрудникам одновременно во все свои филиалы. Благодаря единому тарифному пространству сотрудники зарплатных компаний не несут дополнительных расходов при снятии наличных в других регионах во время командировок в филиалы, а бухгалтерия не теряет время на внутрибанковских переводах из одного региона в другой. Кстати, Альфа-Банк имея собственную разветвленную сеть банкоматов, для удобства клиентов расширяет ее, привлекая банки-партнеры (Промсвязьбанк, МДМ-Банк, Росбанк). В банкоматах партнеров клиенты Альфа-Банка обслуживаются на тех же условиях, что и в собственных.

ОПЕРАТИВНОСТЬ

Второе принципиальное удобство для предприятий, пользующихся зарплатным проектом Альфа-Банка – **высокая оперативность управления процессом выдачи заработной платы.** Причём это проявляется уже на этапе оформления зарплатного проекта: отлаженные внутрибанковские процедуры позволят уложить все операции по его оформлению в минимальные сроки, например от аванса до зарплаты. По словам Светланы Головни, необходимо лишь «известить Альфа-Банк любым удобным вам способом – звонком или заявкой с сайта», и сотрудник банка приедет на ваше предприятие для подготовки всех необходимых документов, а также предоставит квалифицированную консультацию о том, как ускорить процесс оформления зарплатного проекта.

Далее, благодаря упрощённой системе документооборота и дистанционному каналу доставки информации «Альфа-Клиент On-Line» вы сможете управлять зарплатным проектом практически с любого места, ведь технологической особенностью интернет-банкинга Альфа-Банка является то, что нет привязки к определенному рабочему месту или компьютеру, на который надо ставить программу. Все, что потребуется – это доступ в Интернет с любого мобильного устройства. А если в ходе работы возникнут дополнительные трудности, какие-то непредвиденные ситуации, проблемы, то все можно оперативно решить через своего персонального менеджера, который закреплен за каждой компанией для сопровождения зарплатного проекта и оперативного решения текущих вопросов.

УВЕРЕННОСТЬ

Немаловажным плюсом работы с зарплатным проектом Альфа-Банка является **уверенность в надёжности, безопасности и точности операций.** Здесь стоит отметить, что зарплатный проект Альфа-Банка отличает надёжность крупного банка, подтверждённая высокими рейтингами международных агентств. Само управление зарплатным проектом производится с помощью специализированного дистанционного безопасного канала доставки информации «Альфа-Клиент On-Line» без использования электронной почты.

В день поступления единой суммы на корреспондентский счёт Альфа-Банка денежные средства распределяются на зарплатные счета сотрудников автоматически и в полном соответствии с электронным реестром. Сотрудники получают заработную плату на карту Альфа-Банка «день в день». Кроме того, средства на картах могут быть дополнительно защищены при оформлении полиса «Защищенная карта».

ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ ПЕРСОНАЛЬНОГО СЕРВИСА

Руководителям компаний Альфа-Банк предлагает бесплатный выпуск и обслуживание привилегированных зарплатных карт категорий Gold и Platinum, которые дают право на членство в клубе ВИП-клиентов Альфа-Банка, персональное обслуживание, а также доступ к бонусам, привилегиям и дополнительным услугам банка на льготных условиях в рамках Пакетов услуг «Корпоративный» и «Корпоративный +». Отличительными их особенностями является отсутствие комиссии за обслуживание пакета услуг, индивидуальные тарифы на осуществление операций по снятию наличных средств (как с конвертацией, так и без нее, как в своих банкоматах, так и в банкоматах сторонних банков), услуги безналичной конвертации средств при их зачислении на зарплатный счёт через бухгалтерию компании и индивидуальные тарифы по ней. Причём, Пакет услуг «Корпоративный» открывается только в рамках зарплатных проектов.

А программа «ВИП-клиент» позволит собственникам и руководителям предприятия обслуживаться в специализированных отделениях, в комфортной обстановке, созданной для людей, знающих цену себе и своему времени с высококвалифицированным персональным менеджером, к которому можно будет обратиться с любыми вопросами, связанными с обслуживанием в банке. Кроме того, в случае необходимости можно будет воспользоваться услугами персонального инвестиционного консультанта, юридической и даже медицинской поддержкой во время заграничных путешествий. Всё, что входит в специальные предложения для держателей карт платежной системы MasterCard (карты категорий Gold и Platinum), есть и в коллекции привилегий от Альфа-Банка.

ЛОЯЛЬНОСТЬ СОТРУДНИКОВ

Зарплатный проект Альфа-Банка может стать эффективным **мотивационным инструментом для управления персоналом.** Зарплатные карты Альфа-Банка открывают сотрудникам компаний широкие возможности для самостоятельного управления собственными средствами и получения дополнительного дохода. При этом для них также действуют льготные условия и тарифы в рамках Пакета услуг «Корпоративный». Благодаря услуге кредитования без отрыва от работы, бухгалтерия предприятия освобождается от рутинной работы по выдаче справок о доходах, а у сотрудников появляется возможность получить кредит на льготных условиях. Немаловажно, что функционал банкоматов Альфа-Банка позволяет не только оплачивать счета, снимать или вносить наличные, но и получить предодобренный персональный или потребительский кредит, оформить кредитную карту или страховые услуги.

ИМИДЖЕВЫЕ ВЫГОДЫ

Помимо непосредственно финансовых выгод, зарплатный проект Альфа-Банка содержит **имиджевые и репутационные преимущества**, которые, на первый взгляд не так очевидны, но оказывают серьёзное влияние, как на успешность компании в целом, так и на эффективность работы сотрудников. Сюда, кстати, относится и возможность заказать индивидуальный дизайн зарплатных карт, например, с логотипом и символикой компании, которую предоставляет Альфа-Банк. Таким образом, карта становится и внутренним объединяющим символом, и дополнительным рекламным носителем.

В общем, есть повод задуматься и тем, кто уже перечисляет сотрудникам зарплату на карты Альфа-Банка, но пока не использует все их возможности, и тем, кто до сих пор выдает деньги «по старинке». В течение ближайших двух-трех лет практически всем компаниям наверняка придётся переходить на безналичную выплату зарплаты. Соответствующий законопроект уже подготовлен Министерством финансов для обсуждения в Государственной думе уже в текущем сессионном периоде.

Подробнее узнать о зарплатных проектах Альфа-Банка вы можете на сайте www.alfabank.ru и по телефону 8 (3842) 777-034

НОВОСТИ

В ДОПОЛНЕНИЕ К «СОСНОВОМУ БОРУ»

Помимо уже выставленного на продажу имущества бывшего санатория «Сосновый бор» (29 октября по стартовой цене 150 млн рублей) до конца года из областной собственности будут продаваться ещё три объекта недвижимости. «Сосновый бор» включен в программу приватизации на 2012 год в соответствие с распоряжением коллегии облдминистрации, принятым на прошлой неделе. Этим же решением программа дополнена мастерской, заправочной и нежилым зданием. Все эти объекты расположены в Кемерово. Их предполагается выставить на торги в четвёртом квартале текущего года.

ЗЕМЛИ КУЗБАССА НУЖДАЮТСЯ В УЧЁТЕ И РАЗМЕЖЕВАНИЮ

Земли Кемеровской области нуждаются в инвентаризации и установлению границ. Об этом заявила **Татьяна Лапина**, и. о. начальника управления Росреестра РФ по Кемеровской области на депутатских слушаниях «Земли Кемеровской области. Эффективность использования земель», проходивших в прошлую среду в совете народных депутатов Кемеровской области. По её данным, из 9,57 млн га земель региона на долю лесного фонда приходится 56%, сельхозугодий – 28%, земель населенных пунктов – 4%, промышленности, транспорта – 1,5%. Еще 8,6% приходится на особо охраняемые территории. Однако, при этом, за исключением Прокопьевского района, границы муниципальных образований региона, а также отдельных поселений, по земле не установлены. Это, по словам госпожи Лапиной, «создаёт проблемы по установлению границ отдельных участков», а также не даёт возможности установить собственников многих земельных участков. Так в сельском хозяйстве из 775 тыс. га паевых земель размежеванию подверглись лишь около 30%, остальные участки, таким образом, не имеют точно установленных собственников. Помимо сложностей в установлении собственников сельхозугодий, такое положение дел мешает развитию строительства. К примеру, власти Киселёвска, сообщила Татьяна Лапина, выдали разрешения на индивидуальное жилищное строительство, как оказалось, не на землях города, а уже на территории Прокопьевского района. Стоимость работ по установлению границ муниципальных образований она оценила в 5 млн рублей на одну территорию.

УЧАСТОК В ЦЕНТРЕ КЕМЕРОВА ОПЯТЬ УШЁЛ В САМАРУ

На прошлой неделе на аукционе в кемеровском КУМИ был продан земельный участок, расположенный в деловом центре города на пересечении проспектов Ленина, Октябрьский и улицы Терешковой. Победитель, житель Самары **Юрий Токмаков**, действовавший просто как физическое лицо, предложил за участок площадью 15 тыс. 657,5 кв. метров 66,792 млн рублей (включая НДС) при начальной цене в 42,792 млн. рублей. На торгах, в которых принимали участие три лица, было сделано 12 шагов. Согласно условиям аукциона, назначение участка – строительство культурно-досугового центра общей площадью 30 тыс. кв. метров и этажностью до 16 этажей. Юрий Токмаков от общения с прессой отказался. Напомним, что из Самары было и ООО «Квадро-Холдинг», победитель предыдущего аукциона по данному участку 31 мая 2007 года. Тогда продавалось право пятилетней аренды данного участка и соседнего, объединённых в один лот общей площадью 40,83 тыс. кв. метров. ООО «Квадро-Холдинг», действовавшее в интересах крупной девелоперской группы «Самарский деловой мир», победило тогда с ценой в 255,5 млн рублей при стартовой цене в 130 млн рублей. На участке так и ничего не было построено, даже проект арендатор не представил, и незадолго до окончания срока аренды самарская фирма обратилась к городским властям с просьбой о выкупе участка, ссылаясь на своё право преимущественного выкупа. Городские власти решили продать ему только один участок (почти в 2,5 га), сумма сделки составила 67,8 млн рублей, а второй был возвращен муниципалитету, и теперь продан повторно. И опять в Самару.

В ОЖИДАНИИ ГОСТЕЙ

Окончание. Начало на стр. 6

окупиться через 7,5 лет. Отель будет представлять собой десятиэтажный гостиничный комплекс из 150 номеров, заявленная площадь – 10 тыс. кв. метров. По словам Романа Говора, в настоящее время на участке заканчивается вынос сетей, и через 2 недели работы перейдут на стадию строительства.

В этом году вернулся к планам заняться гостиничным бизнесом в Кемерове холдинг «Сибирский деловой союз» (СДС). В феврале президент СДС **Михаил Федяев** заявил о намерении построить уже в этом году 4-звёздочный отель на одной площадке со спортивно-развлекательным комплексом «Арена» и региональным центром дзюдо в парке им. Волошиной в Кемерове. Он пояснил, что проектные работы уже ведутся, и в случае их успешного выполнения и согласования компания рассчитывает закончить строительство четырёхзвездочного отеля до конца 2012 года на 155 мест и стоимостью в 700 млн рублей. Построенный отель будет работать под маркой Mercure и управляться французской гостиничной сетью Accor. Пока строительная площадка на месте будущего отеля всё ещё находится на стадии нулевого цикла. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» начальник департамента по связям с общественностью СДС **Дмитрий Сагара**, планы холдинга по строительству отеля остаются в силе, но сроки их реализации будут несколько длиннее, чем изначально предполагалось: «Проект сложный, нужно вписать его в ландшафт. В настоящее время идут проектные работы».

Неопределённой пока остаётся перспектива строительства отеля на площади Кирова в центре Кемерова. Напомним, в апреле 2007 года конкурс кемеровского КУМИ на право пятилетней аренды участка выиграло московское ООО «М-Дилер», связав себя обязательством построить гостиничного комплекса в виде многоэтажного здания с подземной парковкой, 200 гостиничными номерами, 3 тыс. кв. метров административных и 1 тыс. кв. метров торговых площадей. В конце 2007 года правопреемником «М-Дилера» стало ООО «РГИ-Кемерово». В этом году, после окончания срока аренды, КУМИ решил вернуть землю, обратившись в арбитражный суд с иском об обязании ООО «РГИ-Кемерово» вернуть земельный участок. На заседании суда на прошлой неделе представитель ответчика **Магомед Нурмагомедов** заявил, что его компания ведет переговоры с КУМИ о выкупе участка. Согласно его пояснениям, ООО «РГИ-Кемерово» находится под управлением компании «РЕСО Гостиничные инвестиции», и арендатор не отказывается от планов застройки спорного участка. Проект строительства компания уже подготовила, потратив на это 50 млн рублей, но начать строительство сразу после конкурса помешал финансовый кризис 2008-2009 годов, а потом проект перестал вписываться в пятилетний срок реализации. Поэтому в прошлом году было заключено дополнительное соглашение, которое предусматривает пятилетний срок строительства, начиная с 2010 года, когда был подготовлен проект. Однако в этом году городские власти передумали, и решили вернуть участок. Следующее заседание суда по иску о разрыве допсоглашения назначено на 8 ноября.

ПРОБЛЕМЫ ГОСТЕПРИИМСТВА

Среднегодовая заполняемость отелей в столице Кузбасса составляет 60-70%. По оценке Василия Бочкарёва, это очень хороший показатель, поскольку «гостиницы успешно выживают и при заполняемости в 50%». Поскольку центром притяжения туристов Кемерово не является, подавляющее большинство постояльцев – это командировочные, так сказать, бизнес-туристы (около 75%). Отсюда и сезонность заполнения отелей: пик приходится на осенне-зимний период, летом происходит существенный спад, и заполняемость снижается в среднем до 30%. Местные отельеры отмечают также заметное число спортсменов, приезжающих в Кемерово на различные соревнования.

По данным Сергея Эрфурта, в 2011 году номерной фонд гостиниц Кемерова насчитывал 580 номеров. И, хотя качество предоставляемых услуг и состояние номерного фонда многих гостиниц (особенно старого советского формата) оставляют желать лучшего, разместиться гостям города есть где. «Во всяком случае, я ещё не слышал о таких ситуациях, чтобы человек, приехавший в Кемерово, уезжал в гостиницу какого-нибудь близлежащего города только потому, что не нашлось свободного номера в Кемерове, – добавляет гендиректор «Кристалла». – А в Новокузнецке такое происходит нередко – люди едут в Киселёвск, Прокопьевск». Впрочем, нужно отметить, что соседи «южной столицы» Кузбасса всё же покрупнее, чем кемеровские соседи (Топки и Берёзовский).

По оценке Романа Говора, дефицит гостиниц в Новокузнецке приводит к тому, что во время проведения международного угольного форума «Уголь России и Майнинг» цена номера взлетает до 14 тыс. рублей в сутки.

Впрочем, дефицит номеров бывает и в Кемерове. Так, во время интервью **Галина Власова**, директор гостиницы «Кузбасс» (самой крупной в Кемерове по номерному фонду) посетовала: «На завтрашний день очень много заявок, но мы не сможем всех принять: принимаем сейчас две хоккейные команды, а это уже 50 с лишним человек, дзюдоистов, только сегодня чехи уехали. Почти каждый день у нас проживают по 20 человек сотрудников авиакомпаний – лётчики и стюардессы. А у нас всего 240 мест!».

По словам Василия Бочкарёва, именно дефицит хороших гостиниц подал идею отвести часть площадей бизнес-центра «Сити Плаза» под гостиницу. Опыт оказался успешен, поэтому решено было включить гостиницу и в проект нового бизнес-центра, «Олимпик Плаза». Как сообщил Василий Бочкарёв, новая гостиница примет первых постояльцев уже в конце октября.

Роман Говор не скрывает, что 4-звёздочный «Park Inn Novokuznetsk» строится главным образом в расчёте на угольный форум. «А чтобы отель не пустовал весь остальной год, проект предусматривает строительство рядом дворца бракосочетаний, – добавляет гендиректор ООО «Отель-Н-Капитал». – Таким образом, проведение в нашем отеле свадеб будет идеальным вариантом для новобрачных, тут же они смогут разместить своих гостей на ночь. Мы не сомневаемся в том, что наш отель будет успешен и востребован среди приезжих – он рассчитан на представителей среднего класса, а сегодня в России всё большее количество людей по уровню дохода могут причислить себя к нему. Средняя стоимость номеров у нас будет на уровне 4,8 тыс. рублей в сутки – согласно маркетинговому исследованию, проведённому для нас компанией Cushman & Wakefield, к 2014 году это будет средняя стоимость гостиничных услуг по Новокузнецку. Разумеется, гости скорее предпочтут поселиться в новом современном отеле, нежели в старом за те же деньги».

Как сообщает Роман Говор, маркетинговое исследование Cushman & Wakefield говорит о том, что строительства одного современного отеля Новокузнецку будет достаточно, чтобы восполнить дефицит гостиничных услуг, но конкуренции с другими сетями, если они также решат зайти в город, ООО «Отель-Н-Капитал» не боится. «Ну и пусть заходит Hilton – анализ рынка показывает, что европейским отельным брэндам люди доверяют больше, чем американским, – размышляет Роман Говор. – Мы анализировали стандарты Hilton – они проще, чем у нас, поэтому конкуренции с ними мы не боимся».

По оценке Сергея Эрфурта, спрос на гостиничные услуги в 4 звезды в Кемерове есть, но удовлетворить его в настоящее время нечем: «Для Кемерова было бы оптимальным строительство одного отеля в 4 звезды с номерным фондом до 150 номеров – это отель «заберёт» тех клиентов, которые готовы платить за качество. Нелишним окажется и 3-звёздочный отель, он будет даже более востребован, а вот на услуги в 5 звёзд спроса нет, да никто такой отель в Кемерове и не построит. По крайней мере, пока мы не станем городом-миллионером».

Сергей Эрфурт также отмечает, что из-за низкой конкуренции цены в Кемеровской области несколько выше, чем в аналогичных гостиницах Новосибирска или Красноярска, но приход международных игроков, способных предложить гораздо более высокое качество при сопоставимых ценах, изменит эту ситуацию: «Один новый отель в Кемерове рынок легко «переварит», но если их появится два, тут уже начнётся серьёзная ценовая конкуренция, демпинг. Средняя цена по рынку снизится на 10-15%. Не исключено, что кто-то из местных участников вынужден будет даже уйти с рынка».

Как предположил один из участников рынка, мини-отели в этой ситуации окажутся не в самом критическом положении: будучи более гибкими, они могут начать «хитрить» и уходить от налогов. Крупные гостиницы так работать не смогут, и если им не удастся адаптироваться в новых условиях, их финансовое состояние будет ухудшаться, что, возможно, приведёт к продаже здания и переориентированию бизнеса. Пока же конкуренция на рынке гостиничных услуг в Кемерове невысока. По мнению Василия Бочкарёва, ярким доказательством этого является то, что даже гостиницы с плохим сервисом и плохим оснащением номеров имеют хорошую загрузку. Тем не менее, практически все гостиницы пытаются повысить свои шансы на выживание в случае прихода в город именитых отельеров.

«Мы работаем над номерами, повышаем уровень персонала, – рассказывает Галина Власова. – К сожалению, номера у нас небольшие по площади, но мы сделали ремонт, недавно обустроили конференц-зал на 50 мест, подумываем создать бильярдную. Помещения у нас старые, поэтому наши возможности произвести какие-то кардинальные изменения ограничены. Делаем то, что в наших силах». Хотя гостиница «Кристалл» открылась лишь 6 лет назад, по словам Сергея Эрфурта, вся прибыль с неё сейчас направляется на реновации – обновляется интерьер и оборудование номеров. В этом году на 35% был увеличен номерной фонд – отель выкупил один этаж у делового центра, размещающегося в этом же здании, и перестроил офисы под гостиничные номера. Как поясняет гендиректор гостиницы, увеличение номерного фонда позволило улучшить экономику отеля.

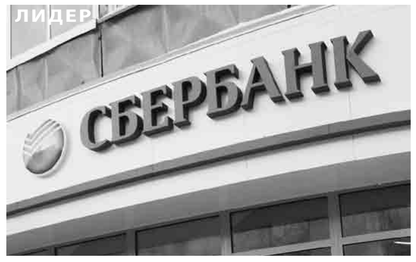
В том, что изменения на рынке гостиничных услуг не за горами, никто не сомневается.

«Возможно, наше положение новые отели ухудшат, нам их приход невыгоден, но для города хороший 4-звёздный отель очень нужен! – размышляет Галина Власова. – Кемерово растёт, деловая активность повышается, люди приезжают всё более состоятельные». «Да, конкуренция серьёзно вырастет, но в конечном итоге потребитель от этого выигрывает, – резюмирует Сергей Эрфурт. – Кто-то возможно, вынужден будет уйти с рынка, но хоть не стыдно будет за город».

Ксения Сидорова

«СБЕРБАНК ПРЕМЬЕР»: СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

В середине сентября Сбербанк провёл в формате видеоконференции инвестиционный семинар для состоятельных клиентов. В течение трёх часов ведущие специалисты инвестиционной компании «Тройка Диалог» Антон Струченевский и Николай Шаповалов рассказывали о том, какие риски существуют сегодня в макроэкономике, анализировали наиболее типичные ошибки частных инвесторов и делились секретами успешного управления личными финансами.



Сделка по приобретению Сбербанком 100% акций ИК «Тройка Диалог», совершённая ещё в начале прошлого года, стала знаковой – эксперты стали говорить об объединении двух безусловных лидеров в коммерческо-банковском и инвестиционно-банковском бизнесах, что должно было привести к созданию универсального национального финансового института. Для клиентов банка и инвестиционной компании это открывало принципиально новые возможности.

«В «Тройке Диалог» у нас был ограниченный инструментарий, мы могли предлагать клиентам только инвестиционные продукты, – рассказывает Николай Шаповалов. – Теперь мы можем предложить клиентам, помимо достаточно агрессивных инструментов долгосрочного характера, ещё и банковские депозиты, сертификаты, монеты и обезличенные металлические счета. Сбербанк также является провайдером страховых услуг, в том числе накопительного страхования, что делает его современным финансовым институтом, который может покрыть все потребности клиента в возрасте 30-40 лет. Такого комплекса услуг, с таким инструментарием, брэндом и гарантией качества никто в России больше не оказывает, Сбербанк – пионер в этой области».

Для обслуживания состоятельных клиентов Сбербанк предложил премиальный банковский сервис «Сбербанк Премьер». Данный формат предполагает индивидуальное приоритетное обслуживание без очередей в специальных выделенных зонах в офисах Сбербанка, возможность получать профессиональную консультацию по любым продуктам у персонального менеджера, а также специализированные банковские продукты и выделенную телефонную линию в контактном центре.

Как сообщил перед началом семинара заместитель управляющего Кемеровским отделением Сбербанка России Кирилл Классен, в Кемеровской области открыты 27 зон обслуживания «Сбербанк Премьер». Число клиентов, обслуживающихся в зонах «Сбербанк Премьер» Кемеровской области, составляет на сегодняшний день 6700 человек. К категории состоятельных в Сибирском банке Сбербанка относятся клиенты, на счёт «зарплатной» карты которых ежемесячно зачисляется не менее 50 тыс. рублей, объём средств, размещенных на счетах банка – от 400 тыс. рублей (для Кемеровской области).

Кирилл Классен: «В Кемеровской области открыты 27 зон обслуживания «Сбербанк Премьер»

О том, какую роль в деле сохранения и приумножения капитала может сыграть клиентский менеджер, на ярком примере рассказал Николай Шаповалов: «Золото с 2007 по 2012 год выросло в цене практически в 2,5 раза. Именно в эти годы я увидел, что такое «эффект толпы» – глядя на друзей и знакомых, люди поголовно начали вкладывать деньги в золото. Но это рискованный актив – он может как быстро вырасти, так и упасть в несколько раз за 3-4 года. И вот здесь нужен грамотный финансовый консультант, который поможет избежать наиболее распространённых ошибок и «разложит» любой финансовый инструмент – на какие сроки в него стоит вкладывать, какие риски он в себе несёт».

Процедура сотрудничества с личным менеджером проста – во-первых, клиент в конфиденциальном разговоре рассказывает о своих целях и задачах. Далее менеджер определяет риск-профиль портфеля, формирует его, а далее сопровождает, в случае необходимости корректирует.

«Классические» ошибки при формировании инвестиционного портфеля, по словам экспертов «Тройки Диалог» – это отсутствие личного финансового плана, отсутствие страховой защиты своей семьи и доходов, резервного фонда. А также инвестиции в рискованные инструменты на короткие сроки и, напротив, отказ рассматривать любые инструменты, кроме консервативных – в результате накопления каждый год «тают» из-за инфляции. Ещё одна распространённая ошибка – держать 100% личного капитала в своём бизнесе. «Это сопоставимо с инвестициями в акции, – отмечает Николай Шаповалов. – Риски те же самые, с разницей лишь в том, что вы сами своим бизнесом управляете. Но влиять на ситуацию вы можете лишь на микроуровне, на макроэкономическом уровне – нет». Не менее распространённой ошибкой является и инвестирование в валюту в попытке сохранить капитал – в этом случае деньги теряются на разнице курсов покупки и продажи, не говоря уже о тех случаях, когда курс «уходит» не в ту сторону, в какую ожидалось.

Эксперты также напомнили об особенностях инвестиционных инструментов. Так, если в банковские вклады можно инвестировать средства практически на любой срок, поскольку они позволяют в случае форс-мажорных обстоятельств в любой момент изъять деньги со счёта, то в паевые инвестиционные фонды имеет смысл инвестировать на срок не менее двух-трёх лет – это тот инструмент, который может помочь приумножить капитал, но ни в коем случае не быстро обогатиться.

IT-НОВОСТИ

ИЗМЕРЕН УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТА В СТРАНАХ МИРА

Международная организация World Wide Web Foundation представила новый рейтинг развития Интернета в странах мира. Рейтинг представляет собой список стран мира, ранжированных по Индексу развития Интернета – комплексному показателю, характеризующему уровень влияния Интернета на различные сферы общественной жизни.

В этом году лидирующей страной в рейтинге по уровню развития и влияния Интернета признана Швеция. Места со второго по десятое заняли соответственно: США, Великобритания, Канада, Финляндия, Швейцария, Новая Зеландия, Австралия, Норвегия и Ирландия. Россия по совокупности ключевых показателей заняла в рейтинге 31-е место из 61 страны, уступив, в частности, таким государствам, как Тунис (30 место), Китай (29), Казахстан (28), Турция (27), Колумбия (26), Бразилия (24). Относительно России в докладе говорится следующее: «Россия, как Индия и Китай имеет значительный потенциал развития и большое число талантливых специалистов. Страна выделяется наибольшим числом интернет-пользователей среди европейских государств – 61,5 млн человек. Правительство планирует инвестировать в широкополосный доступ и достичь уровня проникновения 90–95% к 2020 году. С точки зрения контента, рост российской блогосферы привел к созданию среды для дискуссий и политической активности, создав альтернативу традиционным масс-медиа, контролируемых государством. Однако в последнее время власти предпринимают попытки сдержать интернет-активность российских граждан». Расчётная часть Индекса выполнена на основании статистических данных международных организаций.

МЕГАФОН ЗАПУСТИЛ WI-FI-ДОСТУП В КУЗБАССКИХ ЭЛЕКТРИЧКАХ

ОАО «Кузбасс-пригород» совместно с ОАО «Мегафон» обеспечили пассажиров электропоезда 6892/6891 «Новокузнецк-Междуреченск-Новокузнецк» бесплатным доступом в интернет по технологии Wi-Fi. «МегаФон» установил 3G/Wi-Fi-маршрутизаторы в каждом вагоне, поэтому новинкой могут воспользоваться все пассажиры поезда. Сотрудничество компаний в этом направлении началось ещё в декабре 2011 года, когда технические специалисты компании «МегаФон» установили беспроводные маршрутизаторы в вагонах электропоезда повышенной комфортности №847\848 сообщением «Новокузнецк-Новосибирск-Новокузнецк». Теперь пассажиры данных поездов бесплатно выходят в Интернет с помощью электронных устройств. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» представитель компании «МегаФон», данная инициатива носит социальный характер, и призвана «продемонстрировать жителям Кузбасса возможности новейших технологий и преимущества мобильного доступа в сеть Интернет».

В КУЗГТУ ОТКРЫЛАСЬ СТУДЕНЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ «КУЗГТУ» – «СИБЦЕМ» – «MICROSOFT»

21 сентября в Кузбасском государственном техническом университете (КузГТУ) прошёл круглый стол «Информационные технологии и программное обеспечение Microsoft». В ходе мероприятия, которое состоялось в рамках Всероссийской молодежной конференции «Информационно-телекоммуникационные системы и технологии», была открыта студенческая информационно-техническая лаборатория. Основная цель совместной программы – дать студентам возможность глубже освоить практические дисциплины, а также подробно изучить программное обеспечение, наиболее часто используемое для решения задач в ОАО «ХК «Сибцем». Партнёром проекта выступает Microsoft. По условиям договора, Microsoft предоставит лицензии на программное обеспечение, в том числе пробные версии, доступ к которым получат преподаватели и студенты КузГТУ. Лаборатория начнёт работу в начале октября.

РЕКЛАМА В РЕГИОНАХ
6500 изданий
9500 конструкций
7700 промоутеров
1300 телеканалов
1000 радиостанций
КОМПАНИЯ Реклама Онлайн
(383) 227-64-64
(495) 737-54-64
ВЫБЕРИ СВОЙ ГОРОД
www.reklama-online.ru

КРУГЛЫЙ СТОЛ

ИЗ ОФФЛАЙНА В ОНЛАЙН

Первый доклад на заседании был посвящен тому, каким образом компании, чей бизнес традиционно фокусировался офф-лайн, могут успешно развиваться в интернете. На эту тему выступила **Светлана Панченко**, директор по развитию интернет-проектов Управляющей компании «Франт», специализирующейся на рынке печатных изданий города Новокузнецка. Бизнес издательского дома «Франт» включает такие проекты, как газеты бесплатных объявлений «Франт» и «Экстра Дом», журнал «Телеспутник», глянцевый журнал «Самый сок». С недавнего времени к этим проектам прибавился городской интернет-портал frantob.ru. Освещая развитие интернет-портала в ретроспективе, Светлана Панченко рассказала как данный сайт из второстепенного дополнения к газете в 2007 году превратился в самостоятельную бизнес-единицу, которая занимает важное место среди проектов издательского дома, и в этот сайт инвестируются новые средства. Из идейных и технологических изменений на этом пути было несколько обновлений дизайна и концепции сайта (через несколько месяцев выйдет уже версия 5.0), пополнения ключевых разделов (среди которых «Новости», «Недвижимость», «Работа», «Туризм», «Авто», «Статьи»), ребрендинг, рекламные кампании, внутренняя оптимизация контента для поисковых машин, создание групп в социальных сетях, разработка приложений для айфона и айпада. По словам Светланы Панченко, «все эти изменения позволили увеличить годовой доход сайта более чем в 5 раз», потому что на данный момент «frantob.ru – это информационный городской портал с месячной аудиторией порядка 95 тысяч уникальных пользователей и более 2 млн просмотров в месяц».

По ее оценке, сайт уже может достойно конкурировать с федеральными проектами, такими, как slando.ru, avito.ru, опираясь в первую очередь на местный статус, узнавание и доверие пользователей. Вместе с тем, по признанию Панченко, доходы от интернет-проекта составляют по-прежнему лишь небольшую часть доходов преимущественно офф-лайн-ориентированной компании.

В ходе дискуссии, развернувшейся по завершении первого доклада, был поставлен вопрос о различных бизнес-моделях, применимых к онлайн-проектам. Речь зашла, в частности, о возможностях монетизации интернет-трафика. Назвав бизнес-модель монетизации на основе продаж рекламы «достаточно традиционной», **Константин Найчуков**, руководитель студии веб-технологий «Квадрата», привёл в качестве интересного примера издание одной из скандинавских стран, продающее по достаточно высокой цене экономические и политические сплетни, интересные лишь узкой целевой аудитории. Однако участники регионального рынка, в частности, **Максим Колпаков**, генеральный директор ООО «А42», высказали сомнение в том, что подобная схема продажи содержания интернет-проектов является возможной на местном уровне, поскольку подобных успешных примеров даже в экономически развитых странах весьма немного.

«СЕТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА» ИЛИ БИЗНЕС В СЕТИ?

20 сентября в Бизнес-инкубаторе Кузбасского технопарка прошло заседание «круглого стола» «Возможности Интернета и социальных сетей для построения и развития бизнеса – красивые мифы или реальные инструменты», организованный Группой изданий «Авант», в рамках Кузбасского молодежного проекта «Ты – предприниматель». В работе круглого стола участвовали более 40 человек, в том числе, из Юрги посредством конференц-связи.

ВАРИАНТ «СМИ БУДУЩЕГО»

Кемеровский бизнесмен **Олег Гуляев**, руководитель ряда проектов в интернете, на примере своей компании рассказал ещё об одном варианте бизнес-модели в онлайне. Его бизнес включает в себя сайт domstor,ru, позиционирующий себя как «деловая сеть риэлтора», сайт brekom.ru, специализирующийся на коммерческой недвижимости и компьютерную программу «РиэлтМенеджер». По его словам, данная система инструментов является востребованной профессиональным риэлтерским сообществом, потому что она «обеспечивает весь бизнес-процесс риэлтора от начала и до конца». Данные проекты способствуют налаживанию коммуникации между риэлтерскими агентствами, помогают им оптимизировать свои процессы, сократить затраты.

Эти проекты продают, например, такой контент, как статистические данные, являющиеся основным источником информации для оценщиков банков и аналитиков, и «пользующиеся популярностью за умеренную цену». Резюмируя изложенное, Олег Гуляев сказал, что его проекты являются некоторой «социально-деловой сетью», сформировавшей почти 100% информационного рынка.

По замечанию **Галины Красильниковой**, главного редактора группы изданий «Авант», бизнес Олега Гуляева является вариантом того, что некоторые медиа-аналитики называют «СМИ будущего» – то есть средством массовой информации, функционирующим в интересах определенного сообщества, за счёт

Продолжение на стр. 12-13

ВСЕ ПРО «1С»

РУБРИКУ ВЕДЕТ ВЕДУЩИЙ СПЕЦИАЛИСТ «ВНЕДРЕНЧЕСКОГО ЦЕНТРА «ИСТЛАЙН» СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА ПЛЕШКОВА

«Автоматизация сетевых предприятий общепита»

Бизнес в сфере общественного питания последние несколько лет переживает значительный подъем, причем четко прослеживается тенденция к развитию сетей заведений. Для эффективного управления сетью требуется оперативное принятие решений, своевременный прием данных и тщательный анализ информации, поступающей от всех сетевых торговых точек. Для решения этих и других задач проводят автоматизацию предприятия, которая позволяет контролировать и оперативно влиять на любые операции и процессы, будь то прием продуктов, ценообразование или гостеприимство.

Автоматизация предполагает выполнение целого ряда сложных и ответственных работ. Очевидно, если в итоге система не будет работать, то все средства, время и ресурсы окажутся потраченными впустую. Чтобы этого не произошло, мы рекомендуем собрать максимально возможное количество информации не только о программе, но и о самом поставщике. Потребуйте резюме компании, изучите рекламные тексты и документацию, побывайте на предприятиях, где данная система уже работает. Обязательно поинтересуйтесь условиями дальнейшего обслуживания. Также выясните полную стоимость проекта: она складывается не только из цены программы и оборудования, но и, например, затрат на их установку и настройку. В стоимость включаются также тестовые испытания и опытная эксплуатация, обучение персонала и другие сервисные услуги. Потребуйте от поставщика полной калькуляции на предстоящие затраты.

В среднем следует ориентироваться на то, что единоразовые затраты на автоматизацию (оборудование и программное обеспечение) составляют 2–4 % от стоимости полного оснащения заведения общепита. При этом срок окупаемости системы автоматизации составляет от трех месяцев до полугода.

Одна из основных ошибок при приобретении системы автоматизации — скоропалительный выбор программы и стремление внедрить ее в кратчайшие сроки. «Через неделю запускаемся!» — говорят рестораторы интегратору на первой встрече, а между тем заказчику нужна как минимум неделя, чтобы только ознакомиться с различными видами систем. И он должен понимать, что никто не установит качественно всю аппаратную и программную часть за один день.

Осложняет работу и такая ошибка заказчика, как отсутствие технологии работы. Запуская ресторан, руководитель редко представляет себе, как будет построен весь процесс обслуживания. Кто именно будет формировать в системе меню, какова специфика приготовления блюд, как будет осуществляться «свободная покупка», когда в дорогом ресторане гость просит то, чего нет в меню, какие причины удаления блюд указать в списке, будет или нет повар использовать возможность подтверждения готовности блюд? Такую технологию необходимо разработать, а для этого необходимы: руководитель, администратор зала, шеф-повар, заведующий производством и специалист компании-интегратора.

Еще одна ошибка — это позднее обращение к интегратору, когда уже закончено строительство, завершен ремонт и отделка помещения, а о технических моментах внедрения системы автоматизации никто не подумал. Трудно изящно вписать весь комплекс в уже готовую обстановку.

Выбрать наиболее эффективное решение, не будучи специалистом, очень сложно. С этим Вам помогут партнеры фирмы «1С», которые оценят все плюсы и минусы различных программных продуктов, а также подскажут, как научиться эффективно работать с выбранной системой автоматизации и извлекать из нее максимум выгоды. По вопросам приобретения и внедрения обращайтесь по телефону 67-07-27 или e-mail: pleshkova@istline.net

внедренческий центр ИстЛайн

БЛИЦОПРОС

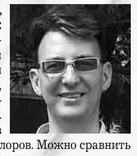
О каких товарах/услугах Вы узнаёте в Интернете?

Александр Ушаков, специалист веб студии Михаила Христосенко:

– За последнее время информацию о товарах я получил из разного рода соцсетей. ВКонтакте главный товар – одежда, причём молодежная, поскольку данная соцсеть держит больше молодежной аудитории. Информацию по бизнесу и личностному развитию много получаю из Фэйсбука, тут более деловая тусовка. Также часто во всех соцсетях можно получить информацию о различных мероприятиях, но, опять же, здесь публика очень различна. Самым ходовым товаром в Интернете, пожалуй, назову – гаджеты и книги. Сам ежемесячно заказываю книги на ozon. Также часто просматриваю каталоги товаров (особенно одежду) прежде чем идти в магазин и тратить свои силы на рассмотрение товара. Считаю покупки в Интернете вполне нормальным явлением.

Светлана Панченко, директор по развитию интернет-проектов в ООО «Франт»:

– Из Интернета и социальных сетей я в основном узнаю информацию о гаджетах iphone5, iPad и т.п. Если говорить об услугах, то это сервисы покупки билетов он-лайн. Раньше я пользовалась другим сервисом, но по рекламе в facebook стала пользоваться «Onetwotrip». Кроме того, о рекламе семинаров и конференций сейчас тоже можно узнать через социальные сети. Вообще, в Интернете полно всякой рекламы, но, как и большинство пользователей, я особо не обращаю на неё внимание, прихожу туда за информацией

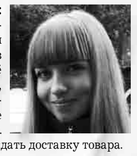


Олег Селиванов, директор фонда «Общественное мнение-Кузбасс»:

– Соцсеть у меня одна – Фейсбук. Хотя там регулярно возникают ссылки на бренды или услуги, которые якобы нравятся моим друзьям, внимания на них не обращаю. При этом я сам целенаправленно узнаю о товарах, услугах из Интернета, именно тогда, когда это нужно мне. Это услуги банков, курьерских компаний, компаний по продаже билетов на транспорт. Такие товары, как мебель, бытовая техника, телефоны мы в семье выбираем именно на сайтах различных сетевых ритейлоров. Можно сравнить цены, прочитать отзывы потребителей и консультантов. А сам товар заказать или сходить купить лично. Да, и нельзя забывать об акциях и скидках, о которых в Интернете можно узнать заранее и спланировать покупку. И я, и моя семья позитивно относимся к покупке товаров через Интернет.

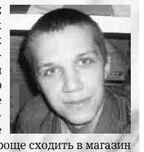
Елена Крекнина, советник генерального директора по связям с общественностью ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово»:

– Я умело предохраняюсь от рекламы в Интернете. За товарами и услугами в социальные сети я не хожу. Более того, немедленно «забаниваю» того, кто мне начинает «сливать» рекламу. Мне больше по душе покупать вещи в обычном магазине, потому что точно можно знать, что тебе продадут качественный товар. А покупки через Интернет я не приемлю.



Елизавета Зыкова, студентка РГТУ:

– Услуги, о которых я узнаю через Интернет: он-лайн обучение иностранных языков, скидки на разные поездки, в том числе зарубеж, ну и, конечно же, одежда. Покупка вещей через Интернет всё больше и больше набирает обороты. В целом моё отношение к покупке вещей через Интернет положительное, потому что там нет накрутки на одежду, как в обычных магазинах, поэтому и цены приемлемые для всех людей. В случае привоза брака, эту вещь можно по почте отправить назад. Единственное что не нравится, это когда долго приходится ждать доставку товара.



Сергей Босс, молодой предприниматель:

– В основном из Интернета можно узнать обо всех новинках в сфере цифровых технологий, а также о различных бытовых услугах. Но большое количество рекламы – это некому не нужный мусор. Если честно, я считаю, что в Интернете продается куча разной чуши. Я ничего там не покупаю, потому что часто слышу о том, что в Интернете есть много мошенников, кроме того, при заказе вещи через всемирную сеть, нужно ждать минимум две недели, пока эту вещь доставят, но оплатить, чаще всего, нужно до доставки товара – это всё так сложно. Мне проще сходить в магазин и приобрести нужную вещь там.

БЛИЦОПРОС

Мнения участников «круглого стола»

Светлана Сергиенко, предприниматель:

– У меня остались самые приятные впечатления, узнала много нового, полезного для себя, сделала выводы, встретилась и пообщалась со своими друзьями. Тема дискуссии – «Возможности интернета и социальных сетей для построения и развития бизнеса» - достаточно злободневная. После этого мероприятия решила посотрудничать с компанией «4GEO», освоить «Twitter», и знаю теперь, что делать с негативными отзывами.

Вадим Хващевский, директор ООО «Еда-Всегда»:

– От заседания «круглого стола» получил следующее: во-первых, несколько идей и принципов продвижения в Интернете, во-вторых, систематизировал ранее имеющиеся знания, а также приобрел новые. И, в-третьих, познакомился с несколькими интересными людьми.

Егор Кузнецов, проект-менеджер студии веб-технологий «Квадрата»:

– Впечатление определённо положительное. Это хорошо, что «Авант» проводит подобные мероприятия. Они помогают не только узнать что-то новое каждому участнику, но, например, найти клиентов, партнёров. Что можно улучшить? Добавить кофе в перерыв и печенья, плюс фуршет, за счёт участников, разумеется.

Олег Гуляев, директор «Кемеровской веб-мастерской»:

– Мероприятие понравилось. Встреча лично для меня оказалась очень полезной. Кроме того, что участники обсудили важные вопросы, поделились нужной информацией, лично для меня благодаря встрече появились новые нужные контакты. Формат мероприятия вполне подходящий для обсуждения подобных тем.

Константин Найчуков, проект-менеджер студии веб-технологий «Квадрата»:

– Приятно было пообщаться с людьми, которые действительно разбираются в вопросе. Очень интересно было узнать об опыте развития интернет-проектов из первых уст. Дискуссионная часть тоже порадовала толковыми вопросами и комментариями. «Круглый стол» получился действительно живым. Надеюсь, что подобные мероприятия получат статус постоянных и регулярных.

Светлана Панченко, директор по развитию интернет-проектов Управляющей компании «Франт»:

– Впечатления самые хорошие. Понравилось, что были действительно люди из отрасли, те которые не первый год работают с интернет-проектами. Понравился сам формат – дискуссии, ранее не приходилось в таком участвовать. Был такой тесный круг, вполне уютно и комфортно себя чувствовала, после мероприятия количество друзей в Фейсбуке заметно выросло. Немного подпортил планы форс-мажор с переносом. Пожелание к следующим круглым столам на эту тему: хотелось бы заранее видеть программу мероприятия, кто за кем выступает, когда перерыв, какие вопросы в блоках, в этот раз я это всё увидела, будучи в дороге до Кемерова.

Елена Скворцова, директор Центра иностранных языков «Лингва-терра»:

– Заявленная тема «круглого стола» оказалась весьма интересной для меня, так как интернет и социальные сети – это два основных источника для продвижения наших услуг, а также для общения с нашими любимыми клиентами (учащимися). На примерах реальных кейсов и живой дискуссии мы ещё раз убедились, насколько эффективным является продвижение бизнеса в интернете и в социальных сетях. Здесь сразу на ум приходят знаменитая фраза Билла Гейтса: «Если Вас нет в Интернете, Вас нет в бизнесе». Важно понимать, что интернет – это как сердце в медиа-мире, так как он заменяет всё – и телевидение, и газеты, и радио. Современный человек может за день не включить телевизор или радио, но электронную почту проверит всегда, а также пообщается в социальных сетях со своими друзьями и почитает новости в интернете. Инструменты, о которых говорили на круглом столе, активно используются в нашей компании в продвижении бренда «Центр иностранных языков «Лингва-терра». Хотелось бы поблагодарить Галину Красильникову за приглашение на это интересное мероприятие!

«СЕТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА»

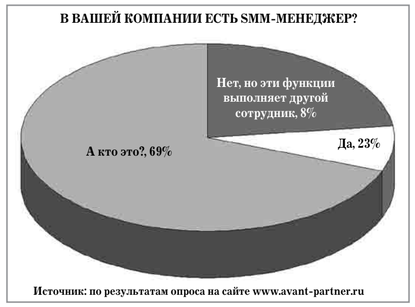
Окончание. Начало на стр. 10-11

информации, предоставляемой самим данным сообществом. На это Олег Гуляев ответил: «наверно, фактически это так и есть».

О ВИДАХ И ЗАДАЧАХ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ

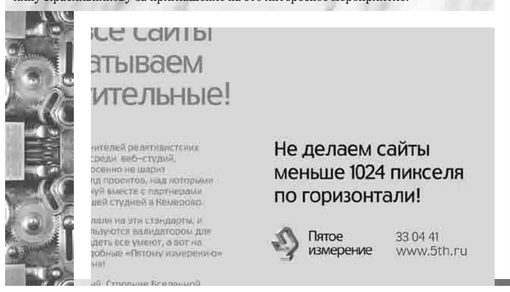
Константин Найчуков рассказал аудитории о различных видах интернет-рекламы и о том, в каких ситуациях и для каких товаров и услуг они больше подходят. Наиболее распространенной рекламой является контекстная реклама, а также SEO (search engine optimization), ориентированные на запросы поисковых машин в интернете. Данная реклама является в первую очередь продающей. В примере, приведенном Найчуковым, «если пользователь хочет купить холодильник, то ему предлагают купить холодильник в конкретном месте». Таргетированная реклама также является непосредственно продающей. Её главное отличие от контекстной заключается в ориентированности не на потребности человека, а на самого человека. Для успешного использования таргетированной рекламы «становится обязательным сформулировать портрет своего потребителя».

Баннерная реклама, в отличие от предыдущих видов, не является продающей (за исключением такого подвида, как тизерная реклама), её главными задачами является знакомство потребителя с брендом, создание имиджа компании или продукта. По мнению Константина Найчукова, чтобы баннерная реклама была эффективной, на интернет-странице должно быть «один, максимум два баннера, большие и красивые, интерактивные». Сайты, которые «увешаны баннерами как новогодние ёлки», производят плохое впечатление в силу визуального сходства с газетами бесплатных объявлений. Баннерная реклама, по его оценке, эффективно работает лишь во взаимодействии с другими видами рекламы – рекламой по радио и телевидению, в печатных СМИ и т.д. Одним из важных преимуществ рекламы в интернете является быстрая обратная связь, позволяющая быстро свернуть или радикально изменить рекламную кампанию в случае неудачи.



ВОСПИТАТЬ SMM-ЩИКА

Отметил Константин Найчуков и такие «модные молодежные направления», как SMO и SMM. SMO (Social media optimization) – это оптимизация сайтов под социальные медиа, например, создание соответствующих групп в социальных сетях – «если человек видит, что 10 тысяч подписалось на Ваш паблик Вконтакте, высока вероятность, что он тоже тогда подпишется». По мнению Найчукова, «собственная регистрация на сайте – это прошлый век». Всем новым проектам следует использовать регистрацию только через социальные сети. SMM (Social media marketing) – это маркетинг в социальных сетях. С его помощью можно решать все маркетинговые задачи – учёт мнения потребителей для улучшения сервиса, пиар, создание имиджа и т.д. При этом цели работы SMM-специалиста должны быть четко сформулированы, потому что «не нужно просто быть в социальных сетях, нужно решать свои конкретные задачи». В том числе в социальных сетях можно заниматься продажами, но только в том случае, «если у Вас есть постоянные клиенты, которые у Вас постоянно покупают». Использование социальных сетей в маркетинговых целях подходит далеко не для всех компаний, поскольку, по словам Найчукова, «некоторые предложения люди не готовы и не хотят принимать в социальных сетях, потому что они считают, что это неуместно». К таким предложениям относятся, например, услуги похоронного бюро, крупные серьезные покупки, бизнес-сделки и т.д.



ИЛИ БИЗНЕС В СЕТИ?

Особое внимание Константин Найчуков уделил вопросу «выращивания собственного SMM-щика»: – «Сначала нужно найти подходящего сотрудника. Смотрите, кто есть в социальных сетях, сколько у них друзей, как они общаются, у кого корректно заполнен профиль? Нет ли самокомпромата, т.е. пьяных фотографий, неприличных анекдотов и т.п. Вот собственно этот сотрудник и будет Вашим SMM-щиком, независимо от того, в каком отделе он работает и какую должность занимает. Потому что для того, чтобы эффективно работать с интернетом, интернет нужно понимать, его нужно чувствовать и знать вообще, что там происходит». Практика показывает, что чаще всего SMM в компании занимается комьюнити-менеджер, либо маркетолог.

«КАК ПРИВЛЕЧЬ МИЛЛИОНЫ?»

Максим Колпаков поделился с участниками круглого стола собственным опытом создания и продвижения «самого известного сайта выборов» president2012.ru. По словам Колпакова, сайт получил значительный трафик не за счёт редкого имени, а за счёт хорошего продвижения в социальных сетях. Слагаемых успеха, с точки зрения Максима Колпакова, четыре. Во-первых, сайт должен задевать эмоциональный струны людей. Ключевым моментом был рейтинг кандидатов – «каждый хочет видеть своего кандидата выше всех». Во-вторых, нужно концентрироваться на одной задаче. В-третьих, активно работать – «практика показывает, что просто за счёт того, что вы работаете над этой темой, вы будете первым, потому что все остальные просто лентяется». В-четвертых, следует уделять внимание обратной связи – «не оставляйте ни одного комментария без ответа, тогда эти комментарии породят ещё десять таких же».

О разработчиках сайтов скептически высказался **Эдуард Рислинг**, директор ООО «B2B финанс». По его словам «интернет-гуру» можно сравнить с лекарями, прописывающими больным всё новые и новые таблетки. Общий посыл его высказываний свёлся к тому, что заказчики сами не осведомлены в сфере высоких технологий и по этой причине не могут эффективно оценить те решения, которые предлагают специалисты. Заказчик сомневается – «на одной чаше весов лежат мои деньги, а что будет на другой чаше весов?». По словам Рислинга, «в этом есть дуализм мнений у любого руководителя. Прежде чем платить деньги, подписать чей-то счёт, он должен понимать, за что он платит деньги. Но он может не разбираться в этом предметно». Дан ные высказывания вызвали как горячую отповедь со стороны присутствующих IT-профессионалов, так и комплименты в адрес Эдуарда Рислинга, являющегося примером сознательного и ответственно подходящего к процессу создания сайта заказчика.

РЕПУТАЦИЯ В ИНТЕРНЕТЕ, КАК УПРАВЛЯТЬ?

Последний докладчик, **Евгений Деминский**, директор агентства интернет-маркетинга «Gooslee», рассказал о том, как можно в сети нейтрализовать возможные негативные отзывы о компании. Насколько это может быть важным для отдельных направлений бизнеса, говорит уже тот факт, что, по словам Деминского, «в настоящее время интернет достиг такого уровня, что используя коммуникационные устройства, такие, как смартфоны, айфоны, человек, который не был удовлетворен качеством вашего товара, оставит негативный отзыв, сразу выйдя из вашего магазина или кафе». Эффективная работа с негативными отзывами предполагает регулярный мониторинг отзывов о компании через поиск в поисковых системах, по блогам и социальным сетям. Обнаружив таким образом негативный отзыв, следует прежде всего определить обстоятельства его появления – какая ситуация послужила исходной точкой появления отзыва, кто в ней участвовал, и на каком ресурсе в интернете находится первоисточник.

На свежие негативные отзывы нужно отвечать, делая акцент на исправление ситуации, а также писать положительные материалы и отзывы о компании, для того, чтобы позитивные отзывы превзошли количеством негативные. В то же время над выявленными недостатками нужно действительно работать, а не только заявлять об исправлении ошибок. Как резюмировал Евгений Деминский, «если Вам после всего этого не удается справиться с негативными отзывами в сетях, то стоит задуматься, тем ли вы занимаетесь, те ли продукты выпускаете».

P.S.

Некоторые заявленные первоначально докладчики не смогли участвовать в дискуссии непосредственно, но дали нам краткое изложение своих позиций по обсуждаемым вопросам.

Михаил Христосенко, создатель и директор студии веб-дизайна Михаила Христосенко: «Про эффективность рекламы в интернете существует масса споров. Можно ли заранее определить стоит ли именно вашему бизнесу начинать продвижение в интернете? Конечно, да! Если подойти к этому делу с умом. Ключевая особенность интернета – это возможность многое просчитать и собрать статистику. Например, сколько человек ищут ваш товар, сколько заходят на ваш сайт, сколько проводят времени на нём, сколько делают заявки, и т.д. Вы можете посчитать эффективность каждого действия и сразу делать выводы.

Что ещё важно. Вы можете рекламировать свой товар только тем людям, кто его уже ищет. И оплачивать внимание только тех людей, кому интересно ваше предложения. К примеру, если человек делает запрос – «купить квартиру», ему показывается ваша реклама, в который вы рекламируете что у вас можно купить квартиру. А если мы повесим рекламный щит, рекламирующий квартиры, то совершенно невозможно сказать – сколько людей, которым нужна квартира, его увидят.

Как добиться успеха в интернет-продвижении? Секреты простые: а) нужно трезво представлять себе место интернета и сайта в стратегии продвижения компании на рынке; б) нужно чётко понимать цели, которые бизнес ставит перед продвижением в интернете; в) нужно работать с адекватным, опытным, профессиональным и умеющим всё объяснить по-русски подрядчиком; г) постоянно измерять эффективность, считать цифры и вносить коррективы».

Вероника Зайцева, предприниматель: «Для бизнеса интернет может служить хорошим коммуникатором. Почти каждая компания старается обзавестись сайтом, а те, кто не стараются – делают огромную ошибку. Именно благодаря сайту вашу фирму могут найти потенциальные клиенты, могут больше узнать о ваших товарах или услугах. На мой взгляд, интернет-акции – это хороший способ привлечь как можно больше посетителей на сайт. А далее уже всё зависит от потребностей посетителя. Фирма, в которой я работаю сейчас, проводит интернет-голосование фотографий. Нам присылают фотографии, чуть позже мы их выставляем на сайт и у людей появится возможность голосовать. Интерес к акции есть. Чтобы говорить об оценке успеха подобных акций, нужно понимать, чего ждали – привлечения внимания, огромного количества посетителей сайта или увеличения продаж. Естественно, в каждом случае успех будет измеряться по-разному».

Тимур Сагдиев

АНОНС

ДЕНЬ РЕКЛАМИСТА

Группа Изданий «Авант» совместно с Кемеровским институтом РГТЭУ в рамках проекта «Ты – предприниматель» и в честь Дня рекламиста 23 октября проводит Открытые слушанья ***«Бизнес без рекламы»***

В рамках мероприятия, которое будет проходить в формате «открытого судебного заседания», а в роли присяжных выступят студенты РГТЭУ – будущие менеджеры, маркетологи, рекламисты – будет рассмотрен главный вопрос: «Нужны ли бизнесу в современных условиях традиционные средства рекламы?».

Отказ от традиционных рекламных инструментов, не зависимо от того веяние ли это времени или, действительно, необходимая мера в современном мире стал носить повсеместный характер. И рекламная индустрия переживает сейчас не лучший период. Что это – закат рекламы? Или структурные преобразования, из которых отрасль выйдет обновлённой?

Сейчас оргкомитетом мероприятия формируется программа. У Вас есть уникальный шанс – привести студенческой аудитории (более 200 человек) свои аргументы «за» и «против» и выступить либо «свидетелем защиты», либо «свидетелем обвинения». Молодое поколение, которое уже совсем скоро вольётся в ряды представителей бизнеса или даже вашей отрасли будут формировать настроения и лицо будущего. От того, каким оно будет, зависит и от тех, кто сегодня уже работает в рекламной отрасли. Отстаивая свои ценности и убеждения, мы продляем, а порой даже даём им вторую жизнь.

Если у Вас есть что сказать о рекламной отрасли, инструментах рекламы и продвижения, или вы можете рассказать о бизнесе, который живёт без рекламы и при этом прекрасно себя чувствует – приходите, мы Вас ждём.

Кроме участников мероприятия, Вас услышат (вернее, прочитают) и тысячи читателей «Авант-ПАРТНЕРа», в котором мы обязательно сделаем подробный отчёт.

По всем вопросам обращаться к представителям оргкомитета:
Сергею Чернышеву
т. 8-903-993-95-66,
Галине Красильниковой
т. 8-901-616-36-32,
Или по e-mail:
editor@avant-partner.ru

АНАСТАСИЯ КРЮЧКИНА: «МЫСЛЬ О ТОМ, ЧТО Я БУДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ, БЫЛА СО МНОЙ С ДЕТСТВА»

Эта девушка не понаслышке знает, как начать бизнес с минимальными вложениями и превратить его в реализованное дело, приносящее хорошие доходы. Благодаря давнему хобби, отец и дочь смогли открыть бизнес, который сейчас пользуется популярностью среди ценителей мебели из натурального дерева. Знакомьтесь, Анастасия КРЮЧКИНА и её мастерская по производству благородной мебели «Старая Русь».

– Анастасия, как вы пришли к выводу, что хотите заняться предпринимательской деятельностью?

– Я окончила КемГУ по специальности математик-программист, но ни дня не проработала по полученной профессии – решила, что мне это не интересно. Вместо программирования, я выбрала другую сферу – более близкую к предпринимательству. Один мой знакомый рассказал, что в рекламное агентство требуется менеджер по продажам: без опыта работы, с высшим образованием. И я решила, почему бы не попробовать? Прошла собеседование, меня взяли на работу, быстро всему научили и эта работа, можно сказать, «затянула» меня. Я проработала в трёх компаниях менеджером по продажам, после чего поняла, что пришло время работать на себя. Сейчас я все силы бросаю на развитие мебельного бизнеса.

– Вот об этом поподробнее. Как вы пришли к идее открыть мебельный бизнес?

– Вообще это была идея моего отца Виктора Александровича Крючкина, а точнее его хобби. Когда мне было 3-4 года, я часто наблюдала за тем, как мой отец мастерит из дерева разные вещи. Это были 80-ые, время, когда в магазинах нельзя было приобрести ничего подобного. Каждый украшал своё жилище тем, что сделал своими руками. Вскоре моя семья купила частный дом на большом участке. Сначала отец сделал рядом с домой небольшую мастерскую. Он начинал там работать, но в то время это было просто увлечение. Потом об этом узнали его знакомые, которые попросили оформить гостиницу из дерева. Отец взялся за работу, выполнил её и начал задумываться о том, чтобы сделать из своего хобби работу. Постепенно начали закупаться станки, отец нанял несколько мастеров. Позже к нему присоединилась я. Отец занимается именно производством, выполняет заказы со своей командой мастеров, которых насчитывается 7 человек. Я же выполняю роль менеджера по продажам, маркетолога, продвиженца, снабженца.

– Для такого серьёзного бизнеса нужно серьёзное помещение. Как вы искали цех под производство?

– К счастью, нам не пришлось искать помещение для цеха. Когда мы переехали в свой дом, на участке стояло маленькое разрушенное кирпичное здание. Отец восстановил это здание, сначала сделал из него маленькую комнатку, потом начал расширять. В итоге эта комната превратилась в большое здание и до сих пор продолжает расширяться. То есть это здание находится в нашей собственности, за аренду мы не платим и за счёт этого хорошо экономим.

– Сейчас бизнес уже работает полноценно?

– Да, давно уже.

– Клиентов много?

– У нас клиенты специфические. Мы делаем упор на оформление гостиниц, ресторанов, загородных коттеджей, потому что эта мебель подойдет не в каждое помещение. Например, в наших маленьких квартирах она не всегда уместна. Дерево – это массивный материал, поэтому мы ориентируемся на большие помещения.

– Как вы находите своих клиентов?

– В основном по рекомендации. Люди, которым мы уже выполняли заказы, советуют нас своим знакомым. А эти знакомые связываются с нами, звонят, приходят к нам, просят совета. Как правило, широкой рекламы мы не даем. Но, несмотря на это, у нас достаточно клиентов.

– Такой момент как сезонность присутствует в вашем бизнесе?

– Раньше была такая проблема. Сейчас деревянная мебель очень популярна: спрос на неё высок в любое время года.

– Человек любого достатка сможет приобрести у вас мебель?

– Я бы сказала, что человек с достатком выше среднего может себе это позволить. Не секрет, что мебель из натурального дерева дороже, но у неё и долговечность выше и качество.

– Почему вы специализируетесь именно на натуральной мебели?

– Во-первых, это экологично. Во-вторых, такой материал будет служить долго, потому что он очень прочный. Ну и главное – проекты индивидуальны, всегда есть ощущение создания, эксклюзива.

– Анастасия, какой период в становлении бизнеса был для вас самым сложным?

– Для меня это было начало: первые шаги, первые продажи. Нужно было какое-то время, чтобы вникнуть в мебельный бизнес: почитать определенную литературу, овладеть терминологией, понять, что ценит клиент. Первое время это было тяжело, сейчас намного проще, потому что я владею информацией.

– Планируете ли вы дальше развивать бизнес?

– Конечно. Хотим попробовать продавать нашу мебель в Европе. Всем известно, что на западе ценят натуральность. В этом направлении я и хочу продвинуться – развить свой бизнес за границей.

– В начало бизнеса вы вкладывали какие-либо средства?

– Вообще была идея, развить бизнес совсем без затрат. В итоге мы потратили не более 100 тыс. рублей.

– Как считаете, если нет денег на начало бизнеса, нужно ли молодым предпринимателям брать кредиты?

– Сейчас это в порядке вещей, но я лично за то, что лучше начать с чего-то малого и постепенно расти.

– Анастасия, как вы думаете, любой человек может стать предпринимателем?

– Я считаю, что попробовать должен каждый. Мне по душе американский подход, где детям со школы прививают мысль о том, что нужно стремиться открыть свой бизнес, что это лучше чем работать на кого-то. В России же всё наоборот, в нас не воспитывают предпринимательский дух.

– Вы много времени отдаёте работе?

– Я считаю что мало, хотелось бы больше. Стараюсь уделять много времени семье, поэтому приходится иногда работать по ночам, времени катастрофически не хватает.

– Хотелось ли вам когда-нибудь снова вернуться к работе «на кого-то»?

– Нет, ведь мысль о том, что я буду предпринимателем, была со мной с детства. Когда я приезжаю в цех, когда ко мне обращаются клиенты, когда я выполняю свою работу, у меня просто дух захватывает, серьёзно. Я люблю свою работу, люблю вещи, которые мы изготавливаем. Это всё так изящно, грациозно, просто идеально. Наверно лучше уже просто быть не может.

Подготовила
Виктория Мордвинова

КАК СОЗДАЁТСЯ ПРОВОКАЦИЯ

КРУГ ЧТЕНИЯ

Шестой роман на русском языке хорошо известного в России итальянца Умберто Эко «Пражское кладбище», изданный в Москве, поднимает злободневный для наших сограждан вопрос: как выстраивать и культивировать образ врага, чтобы оболванить, устрашить и заставить захлебнуться в ненависти большинство населения.

Мерзкого и отвратного вражину необходимо сконструировать, после чего порциями этого отталкивающего образа терроризировать сознание масс, имея цель – закрепить отвращение и готовность на убийство «другого» на уровне подсознания.

В XIX веке, где действуют герои Эко, ещё не было PR, как инструмента манипулирования. Да и эффективные технологии формирования образа врага, позднее использовавшиеся нацистами по полной, только нащупывались интуитивно способными рыцарями плаща и кинжала и их наемными кадрами, вышедшими, словно из преисподней. Один из таковых, сделанный писателем главным героем романа пьемонтец Симоне Симонини, занимается провокациями с удовольствием, увлечением и жаждой наживы.

Это единственный вымышленный Эко персонаж, хотя автор и собрал в нём качества разных лиц, все остальные, за исключением, совсем микроскопических персонажей – реальные люди.

Писатель обильно и лихо использует документы, ну а заряд знаний и идей, отличающие автора-итальянца перед читателем, напитывают его с подопечными на целую жизнь.

Умберто Эко создал некоего литературного кентавра: с одной стороны, легкочитаемый образчик занимательного масскульта, с другой – серьёзный труд с обилием подлинных цитат и отсылок к реальным событиям.

Основное место действия романа – Париж. Симоне Симонини пишет дневник о своих похождениях. На мемуаристе негде ставить пробы: предавал всех, кого можно и нельзя, убивал легко, без угрызений совести, которой у него нет даже в рудиментарном виде. Гений провокации, с поехавшей «крышей», треснувшей на две половинки сознания двух человек. Места его обитания, за исключением ресторанов и прочих мест питания (герой – гурман еды и пития), – клоака.

Симонини – потомок ненавистника революционеров, масонов, евреев. Но более всего он болен – болезнь передалась от родного деда по наследству и воспитанию – спонтанной неприязнью к евреям. Эко показывает, как эта ненависть к одному из народов приобретает характер учения, такого же, как христианство или идеализм. Эта болезнь – антисемитизм.

После катастроф – военных, политических, экономических, эпидемий и прочего – всегда встает вопрос: кто виноват? Ведь просто так ничего не делается, всегда есть тайная причина. Вину возлагают не на себя и свое племя, а на непонятных, пришлых, не похожих, других: антисоветчиков, либералов, националистов, сионистов, закулису, пятую колонну, антинациональные силы, плохих парней и прочих, имя им легион.

Евреи идеально подходили с незапамятных времен – язык тарабарский, внешность с одежкой – резко отличные, для многих – неприятные, вера – иная и непонятная. На роль врага на Западе определяли, в зависимости от обстоятельств, двенадцать колен израилевых, масонов, тамплиеров, иезуитов, да всех кто мало-мальски подходил и подходит сейчас. Сегодня в России многие винят в бедах американцев – сильные, не очень приятные в поступках, живут хорошо, сволочи, угнетая весь мир, грозят отнять у нас, сирых, наши природные богатства. Ничего не изменилось под солнцем, тем более мифология, вколоченная в мозги пропагандой еще в советское время, никуда не делась и плодоносит отравленными плодами. Стоит чуть подключить логику; а почему эти американцы не пытались поработить, а только гуманитарку отправляли, в самые трудные годы развала государственного? – и летит в тартарары образ врага. Но многие ли задаются подобными вопросами?

Вот Екатерина Великая, когда все другие начали преследовать и выгонять иезуитов, оставила представителей ордена в России – что-нибудь случилось непоправимое? Наполеон, Жозеф де Местр, засучив рукава, поработали над еврейской темой, и что-то поменялось во Франции к лучшему в те времена? Так и продолжало трясти стану в революциях столетиями. Их последователи до сих пор чрезвычайно активны, не будем показывать пальцем – где угроза миру и откуда? Какой-то аморальный вуайеризм, и только.

Эко подстегивает мысли читателя, заставляя работать головой и чувствами с помощью своего романа-фельетона – можно и так определить жанровую принадлежность «Пражского кладбища». Вот герой записывает в самом начале романа, чему его научил дедушка: «Евреи – народ до мозга костей безбожный». И это камертон повествования, так как здесь же далее: «…Они желают этот наш белый свет захватить». Впрочем, плохи и гадки все иные, твари, одним словом. «…Спесивы, как испанцы, неотесанны, как хорваты, алчны, как левантийцы, неблагодарны, как мальтийцы, наглы, как цыгане, немыты, как англичане, сильны, как калмыки, надуты, как пруссаки и злоязыки, как уроженцы Асти, они ещё и прелюбострастники…» Вот так добрый дедушка воспитал внучка в «дружбе» народов, который уже в преклонном возрасте пишет в дневник свою историю. Ну а о ком это так яростно сказано, кого со всеми сравнивают, вы уже и сами догадались. От Симонини, кстати, и французам достается по первое число, благо сам наполовину француз. Потомки галлов под пером 67-летнего мизантропа вообще-то хуже всех. При этом он водит пером по бумаге, чтобы дойти до болевого момента в сознании по совету небезызвестного Зигмунда Фрейда – всё смешалось в этом мире.

Умберто Эко в художественном виде показывает в каких условиях рождались небезызвестные «Протоколы сионских мудрецов». Эту мерзость разоблачил ещё известный охотник на провокаторов Владимир Бурцев, выпустив в 1938 году книгу «Протоколы сионских мудрецов. Документальный подлог». Было и множество других разоблачительных книг и статей. В ответ появились контркниги и контрстатьи, опять-таки не станем пальцем показывать, часто безграмотные и нахрапистые. Беру с полки том американского миллиардера Генри Форда – и туши свет, не говорю уже о «Mein Kampf» и новом российском переиздании небезызвестной книжки Сергея Нилуса, в которой впервые на русском появились «Протоколы…».

Автор «Пражского кладбища» показывает атмосферу в которой рождались «Протоколы…», когда все подозревают всех: тут тебе и небезызвестный лицедей, перевертыш и фигляр Лео Таксиль, так любимый советским атеистическим агитпропом (его мракобесных произведений просто не знали), и полковник Рачковский из царской Охранки, и издатели, министры, тайные агенты, откровенные психопаты и революционеры, которые тоже психически неадекватны. В этой-то ситуации легко продается теория Заговора: не предлагается ничего оригинального, а только то, что известно, или может быть известно из разных, часто причудливых источников. И здесь вновь востребована мифология – в ней и живет простота Универсальной формы заговора.

Мифологии ныне хоть топор вешай. У Эко русский представитель царской Охранки в Париже наставляет Симонини, заказывая документ, который станет «Протоколами…»: «Порядочный враг, устрашающий и узнаваемый, должен быть прямо в доме, или у самого порога дома». «Вот поэтому евреи. Провидение господне ниспослало нам их». – Так говорит Рачковский…

Валерий Плющев

Полную версию статьи читайте на сайте www.avant-partner.ru

ВРЕМЯ ГОДА – ЗИМА

Депутатская группа «Стрелки». Депутат Сергей Калашников внёс в Думу законопроект о переходе на зимнее время. Он уверен, что документ может быть принят в ближайшие недели и уже в конце октября Россия переведёт стрелки на час назад. «Мы предлагаем перевести часы на час назад, на зимнее время, тогда 54 региона будут жить по астрономическому времени», – заявил Калашников, поддержанный фракциями «Единой России» и ЛДПР. При этом весною к летнему времени возвращаться не предполагается.

Не далее как летом прошлого года президент Медведев подписал закон «Об исчислении времени», который отменил перевод стрелок – казалось, навсегда. Однако не прошло и полутора лет, как вечное лето россиянам надоело, и они стали тосковать по зиме. По крайней мере, так утверждают привлечённые Думою эксперты. Типа, жизнь по-летнему привела к засилью сердечных заболеваний, повышению смертности и хроническому недосыпанию. Впрочем, когда прошлый состав Думы и Дмитрий Медведев принимали своё судьбоносное решение, эксперты их тоже горячо поддерживали.

Интернет новую инициативу депутатов встретил, прямо скажем, глумливо. «В последнее время основным занятием правительства РФ является перевод стрелок». «Депутаты, верните Кузбассу четырехчасовую разницу с Москвой, а потом принимайте новый закон!» «Жизнь по Москве – жизнь во тьме!» Такой плакат провисел в Ижевске два дня. Он был законно оплачен, но снят по указанию свыше. После введения зимнего времени закат солнца летом 22 июня в Ижевске будет в 20 часов 15 минут! И лета вообще не останется». «Полный бред. Как эти «специалисты» определили, что переход на летнее время на 10% увеличил смертность? Вы бы ещё написали, что перевод стрелок в 1930 году привёл к повышенной смертности в 1937-м и в 1941-м». Через неделю Владимир Путин не выдержал и предложил решать вопрос без спешки и вообще передать его на усмотрение правительства, так оно будет корректней, хотя в то же время отметил, что «Дмитрий Анатольевич за это решение не держится».

Подморозить, чтобы не сгнила. Возможно, переход на зимнее время просто должен подчеркнуть разницу между относительно либеральным правлением Медведева и сравнительно консервативным режимом Путина, и депутаты проявили усердие не по разуму, торопясь дискредитировать все указы и законы прошлого правления. Признаки политического похолодания стали заметны с середины лета, когда вернули уголовную ответственность за клевету, отмененную Медведевым в самом конце его правления. А теперь ещё одна новелла в Уголовном кодексе: разработан проект статьи 243 «Оскорбление религиозных убеждений и чувств граждан». Оказывается, такой статьи раньше не было, хотя её не отсутствие не помешало приговорить к реальному сроку участник концерта в храме Христа Спасителя. За публичные оскорбления религиозных убеждений и прилюдное унижение богослужений теперь предполагается ввести штраф до 300 тысяч рублей или лишение свободы до трёх лет. За осквернение и разрушение объектов и предметов религиозного почитания штраф может составить уже 500 тысяч рублей, а срок – пять лет. Непосредственным поводом, впрочем, стало американское кино про невинность мусульман, которое во многих российских регионах уже стало причиною для прокурорской цензуры Сети.

Публицист Максим Соколов, впрочем, замечает: «А как быть с чувствами неверующих, для которых тоже есть вещи, над которыми непозволительно ругаться?.. Наказуемо быть должно «Бесчинство в охраняемых государством местах религиозного, а равно гражданского культа». Нет разницы, церковь то, мечеть, синагога, а равно Соловецкий камень, волгоградская Родина-мать, вечный огонь в областном центре или просто смиренное кладбище… В частном же закрытом помещении – да хоть скотоложеством занимайтесь, имеете право». В отношении житейском предложенная Соколовым формулировка, безусловно, понятнее. В отношении юридическом – вряд ли, потому что общепринятого понятия «гражданского культа» не существует: для кого-то святыня – Родина-мать на Мамаевом кургане, а для кого-то – нордические руны на эмблемах гиммлеровской СС (древние германцы считали, что руны придумал сам верховный бог Один). В отношении же политическом – формулировка уголовной новеллы как нельзя лучше отвечает нынешнему похолоданию. От Византии мы унаследовали принцип апостасийности, который гласит, что «всякая власть от Бога», так что при большом желании под статью про оскорбление религиозных чувств может быть подведена всякая критика существующей власти.

«Расцвет труда и шахматных идей». Эта строчка принадлежит поэту Олегу Чухонцеву, и родилась она на исходе брежневского застоя, когда политическое похолодание, казалось, вот-вот перерастет в вечную мерзлоту. А припомнил я её вот по какому поводу. В школах Кузбасса будет проводиться еженедельный урок шахмат. Такое решение принял губернатор Тулеев после встречи с президентом ФИДЕ Кирсаном Илюмжиновым и экс-чемпионом мира Анатолием Карповым. По мнению губернатора, шахматы дисциплинируют, развивают память, логику и помогает планировать жизнь.

Вообще-то шахматы традиционно считались игрою полководцев и политиков, хотя комбинаторные способности, несомненно, пригодятся и бизнесменам с финансистами. Советский Союз был шахматным гегемоном в самые студёные времена, когда стратегические амбиции советского руководства были огромны, а вот для оборотистых людей достойного поприща не находилось – разве что настольные игры (Борис Березовский, говорят, был непревзойденным игроком в преферанс). Нынешняя Россия шахматную гегемонию утратила – слишком много других дорог открылось для талантливых юнцов в эпоху первоначального накопления. Но сегодня и политическая жизнь сильно упростилась, и в бизнесе возможности сузились, так что инициативе Тулеева и Илюмжинова, вероятно, суждено светлое и прохладное будущее.

В двенадцать часов по ночам. «На ночные звуки от башенных часов Главпочтамта пожаловались кемеровчане, чьи дома расположены поблизости от площади Советов, в самом центре областной столицы… – сообщает сайт «Газета Кемерова». – С просьбой починить «механизм, отключающий звук на ночь» Алла Захарова обратилась в приёмную губернатора Кемеровской области. Она отметила, что ранее бой и мелодия часов на здании Главпочтамта не звучали с 23.00 до 7.00. Однако уже примерно месяца два звуки раздаются «всю ночь напролет, и, честно, говоря, просто мешают спать.. Насколько я знаю, существует положение, по которому запрещено нарушать тишину в городе с 23 до 7 часов, а тут звон идет на весь центр города. Днём почему-то часы молчат», – отметила в своём обращении кемеровчанка».

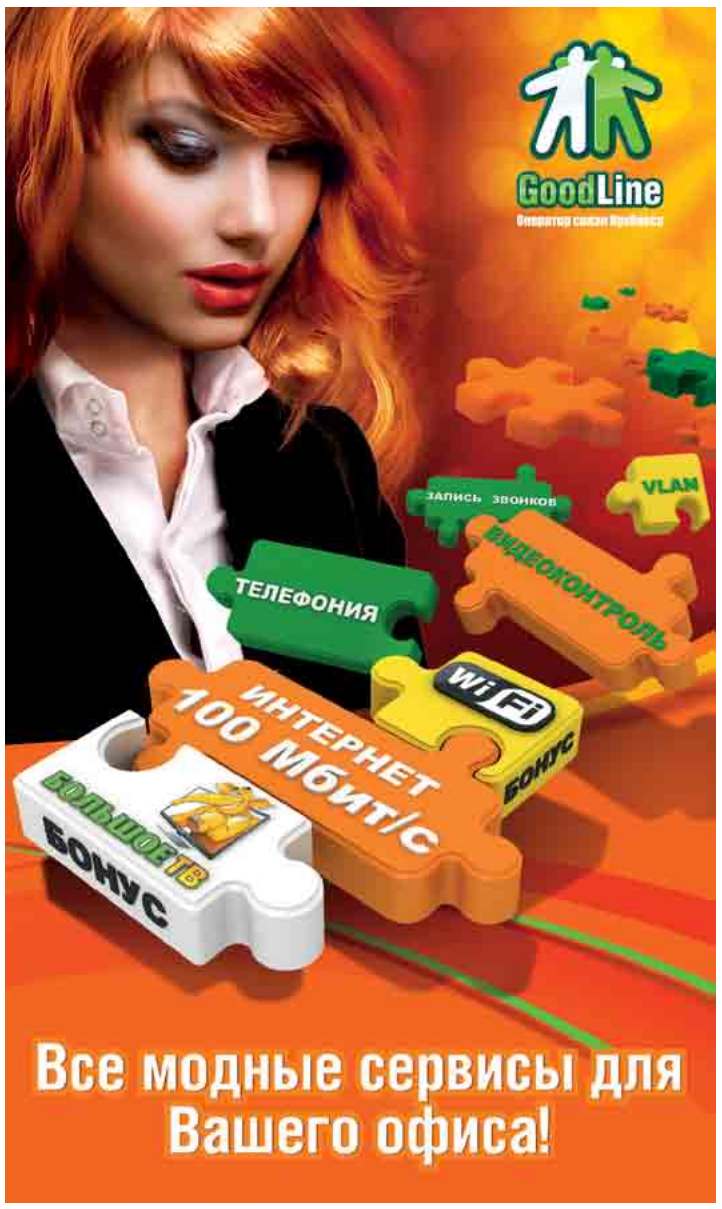
Тут уж точно с временами что-то не в порядке. Академик Михаил Гаспаров вспоминал: «В академической поликлинике психоневролог спросила: как спите, не бывало ли видений или голосов? Я сказал: несколько лет слышу глухую, будто из-за стены, музыку вроде гимна СССР». Врач явно не ожидала этого и перевела разговор на другое.

Хочется закончить эти заметки ещё одной цитатой, но уже места нет. Наберите в поисковике: Иосиф Бродский, «Время года – зима»; там сразу и про холода, и про музыку, и про православие, и про ислам. Все-таки поэзия – вещь ёмкая и провидческая.

Юрий Юдин

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Объем 4 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.



ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА НАСТУПАЕТ С GOOD LINE!

Осень – пора возвращения из отпусков, закрытия дачного сезона. С началом осени растет деловая активность, жизнь в офисе закипает с новой силой, для осуществления новых бизнес идей. Good Line всегда заботится о своих клиентах, предлагая им выгодные условия Интернет-доступа, а так же специальные предложения для бизнеса. С наступлением осени мы рады поделиться с Вами отличными новостями!

Вы уже наш абонент? С 1 сентября 2012 года скорость на Вашем тарифном плане увеличена.

С сохранением текущей абонентской платы Вы можете существенно ощутить увеличение скорости на Вашем тарифном плане!

Тарифный план «Кемерово 5Мбит» увеличен до «Кемерово 20Мбит»!

Тарифный план «Кемерово 7Мбит» увеличен до «Кемерово 30Мбит»!

Тарифный план «Кемерово 10Мбит» увеличен до «Кемерово 40Мбит»!

Новый ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ тарифный план.

Стараясь развиваться в ногу с растущими потребностями пользователей, мы с радостью сообщаем о запуске новых высокоскоростных тарифных планов.

с 1 сентября 2012 года мы еще увеличиваем скорость и готовы предложить Вам **100 Мбит/с!**

Только у Good Line бизнес! SLA (Service Level Agreement) - Соглашение о качестве обслуживания.

Соглашение в формате SLA – это договор двух сторон, по которому Good Line обязуется предоставить компании определенный уровень качества оказания услуги.

На сегодняшний день мы настолько уверены в качестве наших услуг, что внедрили соглашение о качестве обслуживания (SLA).

Good Line - единственный оператор связи за Уралом, который заключает соглашение SLA с юридическим лицом, вне зависимости от выбранного тарифа и набора услуг.

Преимущества SLA:

- Услуга оказывается в режиме «24Х7» - 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365(6) дней в году, за исключением времени проведения плановых профилактических работ.
- Мы гарантируем доступность услуги 99,7% времени в каждом отчетном периоде.
- При появлении инцидента и подтверждении его, мы берем на себя финансовую ответственность в перерасчете абонентской платы за каждый час перерыва связи.

Большое ТВ уже в Вашем офисе.

Что такое БОЛЬШОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ?

Большое ТВ - это телевидение для БОЛЬШИХ телевизоров!

Все многообразие телевидения в одном пакете - кино, спорт, новости, развлечения, детские, познавательные каналы и многое другое. Теперь Вы будете в курсе самых свежих новостей, а также сможете оценить разнообразие развлекательных каналов.

Почему Большое ТВ больше других, - спросите Вы? Да потому что это:

- Цифровое качество видео и звука!
- Интеграция с пиринговой сетью О-ГО!
- Каналы в HD качестве!

Подключив, Большое ТВ в своем офисе или салоне, приятно будете удивлены не только Вы, но и Ваши клиенты!

Новая БОНУСНАЯ программа от Good Line бизнес.

Для новых и текущих абонентов мы приготовили новое бонусное предложение! Теперь при подключении услуги интернет на минимальный тарифный план в качестве бонуса Вы получаете Большое ТВ и Wi Fi в офис или салон совершенно бесплатно! У Вас есть клиентская зона ожидания? Конференц –зал с большим современным телевизором? Тогда это Вам особенно интересно! Удивите новыми сервисами Ваших клиентов, партнеров и коллег.

*Все необходимое оборудование и услуги Большое ТВ и Wi Fi предоставляются СОВЕРШЕННО бесплатно.

Обеспечить своих абонентов 100% бесперебойным сервисом и выгодным, интересными предложениями – наша задача. Теперь работа в сети интернет с Good Line бизнес становится еще более комфортной и оперативной.

Золотой осенней поры Вашему бизнесу!

Узнать подробности о оставить заявку на подключение Вы можете по тел.8 (384 2) 45-25-20

Если Вы уже являетесь абонентом Good Line, подробности Вы можете узнать у своего персонального менеджера по тел. 8 (384 2) 45-25-10 **b2b.goodline.info**

HiBrand Сибирь 2012
Иркутск, 1-2 октября
Красноярск, 4-5 октября
Новосибирск, 8-9 октября
Тюмень, 11-12 октября

Собираем бизнес-десант из Кемерово!

8-9 октября в Новосибирске

состоится международная практическая конференция

HiBrand Сибирь 2012

«Эффективные решения в бизнесе и маркетинге»

HiBrand это:
- лучшие эксперты из России и СНГ;
- только живые выступления;
- практическая работа делегатов на уникальных мастер-классах;
- уже более 1500 делегатов в 11 городах;
- конференция которая оправдала или превзошла ожидания 95% делегатов.

Официальный представитель HiBrand в Кемерово:

Информационные партнеры:

Официальный сайт: www.hibrand.ru
Зарегистрироваться и оплатить участие в конференции можно у официального представителя HiBrand в Кемерово:
Маркетинговый центр «АС-маркетинг»
+7 (3842) 441-541
hibrend@ac-marketing.ru

КУЗБАССКАЯ ИНТЕРНЕТ КОНФЕРЕНЦИЯ
11 октября 2012
для руководителей бизнеса, маркетологов, директоров по продажам
при участии: Яндекс Ucenter

«Кузбасская Интернет Конференция»
Первая в Кузбассе конференция по Интернет-маркетингу
количество мест ограничено
Регистрация на сайте www.k-ic.ru

основные темы:
Стратегия привлечения клиентов через Интернет
Как технологии Яндекса помогут Вашему бизнесу
Маркетинг в социальных медиа

координатор: 8 (923) 622 4444, 8 (903) 946 4037

ИД Комсомольская правда
ЭКСТРА·КП КЕМЕРОВО
100 000 экз. ГАЗЕТА, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ
17 лет
НА РЕКЛАМНОМ РЫНКЕ!
Адрес: г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 705 (7 этаж).
Тел./факс: (3842) 72-52-66, 72-36-89, 72-33-54
Всегда рады встрече и сотрудничеству!