«СДЕРЖАННЫЙ РОСТ» ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

# АВАНТ ПАРТНЕР

№ 5(340)

ВТОРНИК
19 МАРТА 2013

16+

www.avant-partner.ru

2 БУДУТ ЛИ В ОСИННИКАХ ДЕЛАТЬ СОКИ

3 КТО СТАЛ НОВОСЁЛОМ НОВОГО КОРПУСА ТЕХНОПАРКА

5 ГДЕ АРЕНДОВАТЬ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ОФИС

12 ЧТО ИЗМЕНИТСЯ В СИСТЕМЕ ГОСЗАКУПОК

ТЕНДЕНЦИИ

## ПРОКОПЬЕВСКИЕ ШАХТЫ ЗАКРЫВАЮТ

*В четверг, 14 марта, штаб по финансовому мониторингу и выработке мер поддержки отраслей экономики администрации Кемеровской области рассматривал ситуацию на трёх шахтах и обогатительной фабрике Прокопьевска в связи с задолженностью по зарплате и налогам. Их собственник Борис Якубук заявил, что предприятия в нынешней ситуации не в состоянии обеспечить себя доходами, и должны быть закрыты. Одно из них – ООО «Шахта «Коксовая-2» – в рамках конкурсного производства уже остановлено. В следующем году и через два года могут быть закрыты другие шахты.*

Первый заместитель губернатора Кузбасса **Валентин Мазикин**, председательствовавший на заседании штаба, представил **Бориса Якубука** как гендиректора и собственника «Зенковского шахтоуправления», в составе которого ООО «Шахта «Коксовая-2», ООО «Шахта им. Дзержинского» (оба – в конкурсном производстве), ООО «Ш «Зенковская» и обогатительная фабрика «Коксовая». Шахта им. Дзержинского накопила более 500 млн рублей долгов по налогам и обязательным платежам, «Коксовая-2» – свыше 200 млн, «Ш Зенковская» – 683 млн, так охарактеризовал положение дел предприятий Валентин Мазикин. Однако, заметил, что «всё понятно, нет смысла спрашивать за долги,

**Окончание на стр. 4**

## ДЕНЬГИ К ДЕНЬГАМ

Наверное, любой нормальный человек согласится с той простой мыслью, что даже если, вроде бы, на всё хватает, то всё равно ещё какие-то дополнительные деньги совсем не помешали бы. Если сегодня ничего особо не нужно, то завтра, вполне возможно, что-то да понадобится. Всё-таки, деньги – это не только средство для удовлетворения каких-то текущих материальных потребностей, но и страховка в непредвиденных обстоятельствах. Есть сбережения – можно чувствовать себя спокойнее и увереннее в завтрашнем дне.

Как же распорядиться сбережениями оптимально? Ведь инфляцию никто не отменял. Желательно, чтобы деньги приносили неплохой доход, но как бы «сами». По крайней мере, при Вашем минимальном участии. Надо же когда-то и отдыхать от основной деятельности. Заниматься личными делами, семьёй.

Один из ведущих брокеров – Альпари предлагает как раз такой вариант – деньги могут работать с хорошей отдачей, но постоянно «руководить» ими не нужно. Существует международный валютный рынок, на нём каждый день торгуются разные мировые валюты: доллары, евро, фунты, йены и много других. Потенциально – это один из самых высокодоходных рынков. Курсы валют находятся в постоянном движении, на изменении котировок можно неплохо зарабатывать. При этом Форекс – рынок достаточно сложный. Для успешной торговли нужна квалификация и опыт. Поэтому Альпари был разработан финансовый сервис ПАММ-счёт, где существует чёткое разделение ролей: торгует на рынке опытный трейдер (управляющий), а инвесторы вкладывают деньги в его торговлю. Результаты это торговли делятся пропорционально вкладу каждого участника – понятно и просто. Использование чужих денег – дело ответственное, поэтому управляющий в обязательном порядке вкладывает в торговлю и свои личные средства. И никакого оклада: как наторговал – так и заработал. По сути, задача инвесторов сводится к следующему: решить, когда вложить свои деньги в торговлю, а когда их вывести. Хоть часть (прибыль, например), хоть вообще всю имеющуюся на счету сумму.

alpari

**Не поленитесь – узнайте больше на бизнес-консультациях, которые проводят специалисты официального партнёра Альпари в Кемерово ООО «Паритет – НК». Вас ждут по адресу: ул. Весенняя, д. 24А, офис 408. Справки по телефону: 36-22-08.**

**Задумайтесь, получив очередную зарплату или премию. Как распорядиться деньгами? Конечно, их можно просто потратить, но, возможно, стоит попробовать превратить их в источник дохода. Выбор за Вами.**

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

SIBEX
(3842) 36 49 07
(3843) 45 07 45
www.sibex.biz
ДОСТАВКА В МОСКВУ ОТ 400 РУБЛЕЙ
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ О ДОСТАВКЕ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

Мы не жертвуем качеством
ПроминвестЛизинг
Все виды лизинга:
- оборудование - транспорт
- спецтехника - недвижимость
Удобное решение для реальных проектов
ГРУППА КОМПАНИЙ ПРОМИНВЕСТ
ул. Терешковой, 41 к2, офис 801, БЦ Сити Плаза
тел. (3842) 45–55–45
www.prominvest-kuzbass.ru

## ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

### «КИЙЗАССКИЙ» ОСТАЛСЯ НА «УРЕГОЛЬСКОМ»

Федеральный арбитражный суд Московского округа оставил без удовлетворения кассационную жалобу ОАО «Южный Кузбасс» и оставил в силе решение суда первой инстанции по искам ООО «Разрез «Кийзасский» (Мыски, Кемеровская область) и Федерального агентства по недропользованию РФ (Роснедра) к Федеральной антимонопольной службе (ФАС). Напомним, что 17 августа прошлого года московский арбитраж удовлетворил эти иски и признал незаконными решения и предписания ФАС от 11 марта 2012 года. Тогда служба признала не соответствующим конкурентному законодательству отказ Роснедр принять заявку ОАО «Южный Кузбасс» (группа «Мечел») на конкурс по угольному участку Урегольский в районе Мысков. Конкурс был назначен на 29 марта, однако, ФАС по жалобе «Южного Кузбасса» усмотрела нарушение процедуры торгов в связи с отказом принять заявку компании «Мечела». Роснедрам было предписано провести конкурс заново, но агентство отказалось и признало победителем конкурса разрез «Кийзасский». Роснедра и победитель оспорили решение и предписание ФАС в арбитражном суде Москвы, который согласился с основным доводом агентства. Согласно нему «Южный Кузбасс» не доказал свою финансовую состоятельность для участия в конкурсе, т. к. представил документы бухгалтерской отчётности без необходимой для этого отметки налогового органа в виде штампа «Принята». Федеральный окружной суд при рассмотрении кассационной жалобы «Южного Кузбасса» отметил, что её доводы, «сводящиеся к иной, чем у судов, оценке доказательств, не могут служить основаниями для отмены обжалуемых судебных актов». Запасы угля на участке Урегольский Урегольского месторождения, по данным Роснедр, составляют порядка 139 млн тонн. «Южный Кузбасс» разрабатывает соседний участок «Урегольский Новый». Единственным учредителем ООО «Разрез Кийзасский» с уставным капиталом 1 млн рублей выступает кипрская компания Allevia Investments Ltd, которая также является учредителем ООО «Разрез «Аршановский» (Хакасия), получившему по конкурсу также в апреле 2012 года лицензию на участок «Аршановский» с запасами около 700 млн тонн угля. Этот конкурс также оспаривался ФАС и продолжает оспариваться его участниками. Как сообщил на прошлой неделе зам губернатора Кузбасса по угольной промышленности и энергетике **Андрей Малахов**, облдминистрация планирует подписать с «Кийзасским» соглашение о социально-экономическом сотрудничестве на 2013 год.

### ВМЕСТО ВИНА СОКИ

В прошлый четверг стало известно о планах восстановления производства на обанкроченном ЗАО «Осинниковский винодельный завод» (ОВЗ, Кемеровская область). Как сообщил на заседании областного штаба по финансовому мониторингу и выработке мер поддержки отраслей экономики глава Осинников **Игорь Романов**, власти города провели переговоры с ОАО «Новокузнецкий муниципальный банк», основным кредитором ОВЗ, «и договорились открыть производство соков на базе этого завода». В какие сроки и в каких объёмах начнётся новое производство, он не уточнил. По его данным, на долю ОВЗ пришлась основная доля убытков, полученных в прошлом году убыточными предприятиями города. Предприятие-банкрот получил их 29,2 млн рублей, тем не менее, в прошлом году на заводе были погашены долги по зарплате, 700 тыс. рублей. Напомним, что ЗАО «Осинниковский винодельный завод» было учреждено в 2005 году ООО «ВинГрадЪ» (Новокузнецк) и физлицами, начало работать в октябре 2006 года, располагая производственными мощностями по выпуску 700 тыс. дал крепленых вин в упаковке «тетрапак» (3,6 тыс. литров/час). В 2010 году было признано несостоятельным, 4 марта нынешнего года конкурсное производство на нём было продлено до 1 июля в связи с тем, что основное имущество предприятия до сих пор не продано.

### ВИКТОР НУСЕНКИС ВСТУПИЛ В ДЕЛО

Арбитражный суд Кемеровской области, рассматривая в прошлый понедельник иск ОАО «Шахта «Заречная» к кипрской компании Salesi Investments Ltd и нидерландской Indtec Finance B.V., удовлетворил ходатайство российского предпринимателя украинского происхождения **Виктора Нусенкиса** о вступлении в дело в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований. В поддержку этого ходатайства выступила шахта «Заречная», которую в настоящее время контролирует господин Нусенкис. Её представитель **Дмитрий Захаров** заявил, что Salesi Investments Ltd и Indtec Finance B.V. являются компаниями, конечным бенефиаром которых выступает Виктор Нусенкис, в соответствие с соглашениями, оформленным на Кипре, они находятся в доверительном управлении. Однако, кипрские управляющие злоупотребили своими правами, передав контроль над компаниями **Геннадию Васильеву**, считая его совладельцем всех активов «концерна «Энерго» на территории Украины и России (в Кузбассе это активы угольной компании «Заречная», ООО «Сельскохозяйственное объединение «Заречье», ООО «Юргинский машиностроительный завод» и др.). Как пояснил Дмитрий Захаров, Виктор Нусенкис не согласен с позицией нынешних представителей Salesi Investments Ltd и Indtec Finance B.V. в российских судах и не считает, что они действуют в его интересах. Исковое требования ОАО «Шахта «Заречная» к этим компаниям сводится к признанию права собственности на 65 тыс. акций ЗАО «Многоотраслевое производственное объединение «Кузбасс», поскольку отсутствует переход права на эти ценные бумаги. Представитель ответчиков **Сергей Учитель** заявил ходатайство об оставлении этого иска без рассмотрения, но оно пока не рассмотрено судом. В заседании объявлен перерыв.

# УГОЛЬ ДЛЯ «ТОППРОМА»

*Руководство новокузнецкого ЗАО «ТопПром» обнародовало причины покупки у компании «Евраз Груп» шахты «Юбилейная». Восстановив добычу на этом предприятии, и освоив ещё два участка с запасами угля, через пять-шесть лет компания намерена полностью обеспечить свои обогатительные фабрики углём.*

Бизнес «ТопПрома» нестандартный для Кузбасса. Начав, как и многие собственники угольных компаний с продажи топлива, владелец и руководитель «ТопПрома» **Николай Королёв** обзавёлся не шахтами или разрезами, а обогатительными фабриками. В Киселёвске компания приобрела фабрику «Тайбинская», а в Новокузнецке построила ОФ «Щедрухинская». На этих фабриках перерабатывается уголь кузбасских компаний, а также предприятий Якутии и Хакасии.

Сейчас мощность ОФ «Щедрухинская» по переработке угля составляет 3 млн тонн в год. Мощность «Тайбинской» – 1,3 млн тонн, однако это старое предприятие (запущена в 1956 г.) фактически перерабатывает 700 тыс. тонн угля. «ТопПром» занимается модернизацией фабрик для того, чтобы увеличить мощность. Планируется, что «Тайбинская» в итоге выйдет на проектную мощность, а затем даже превысит её. «Суммарно на модернизацию фабрик в этом году мы закладываем порядка 1 млрд рублей. При этом компания будет создавать единый комплекс по добыче и переработке угля», – пояснил Николай Королёв.

«Юбилейная», которая находится «буквально в 800 метрах от «Щедрухинской», станет первым добывающим предприятием холдинга.

Проектные работы по восстановлению добычи на «Юбилейной» планируется завершить в сентябре (проект выполняет институт «Кузбассгипрошахт»). В 2013 году компания также намерена восстановить транспортные магистрали и конвейеры шахты. В целом на восстановление шахты Николай Королёв отвёл 2,5 года, а объём необходимых для этого инвестиций оценил в 3,5–4 млрд рублей. Предполагаемый объём добычи на «Юбилейной» – 1,5 млн тонн угля марки «Ж» в год.

Относительно развития других проектов Николай Королёв предпочёл не распространяться. Известно лишь, что его компания претендует на два участка с запасами угля, один из которых расположен на Ильинском месторождении в Новокузнецком районе. На этом участке «ТопПром» уже выкупил земельные паи. После подписания соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с областной администрацией Николай Королёв попросил первого заместителя губернатора Кузбасса **Валентина Мазикина** способствовать тому, чтобы этот участок был выставлен на аукцион.

*Александра Фомина*

# ПЕРВЫЙ НОМЕР ОСТАЛСЯ НА РЫНКЕ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Пятимесячная неопределённость вокруг НП «Кузбасская саморегулируемая организация арбитражных управляющих» (КСОАУ) завершилась – 4 марта арбитражный суд Москвы прекратил производство по иску Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии РФ (Росреестр) об исключении сведения о КСОАУ из единого госреестра. Росреестр сам отозвал свой иск. Теперь более 120 членов организации смогут рассчитывать на то, что их новые назначения пройдут без проблем.*

Первоначально требования Росреестра об исключении КСОАУ из реестра саморегулируемых организаций арбитражных управляющих был удовлетворен арбитражным судом Москвы 2 октября прошлого года. Иск был основан на том, что организация якобы нарушила требования законодательства о размещении средств компенсационного фонда в доверительное управление специальной управляющей организации. Представитель ответчика, член совета НП **Федор Шулико** пояснял тогда, что КСОАУ разместила средства как положено, но Росреестр требовал ещё, на что она ответила, что свободными средствами уже не располагает. В первом решении арбитражного суда Москвы было отмечено, что после проверки в августе 2011 года Росреестр выдал КСОАУ предписание, которое было выполнено не полностью: в доверительное управление были переданы 6,7 млн рублей из 7,136 млн компенсационного фонда организации. «Поскольку не было представлено доказательств передачи средств компенсационного фонда на сумму 436 тыс. рублей», констатировал суд и удовлетворил иск надзорного ведомства. Довод КСОАУ, что указанная сумма не входила в компенсационный фонд, суд отклонил.

После этого назначения арбитражных управляющих из членов КСОАУ было приостановлено. Как пояснила **Жанна Васильева**, заместитель председателя арбитражного суда Кемеровской области, в случае отсутствия саморегулируемой организации в госреестре закон «О несостоятельности» не допускает назначение кандидатов из членов такой организации на различные должности арбитражных управляющих (временных, внешних или конкурсных) и предусматривает замену СРО. Однако, 28 ноября прошлого года Федеральный арбитражный суд Московского округа удовлетворил кассационную жалобу НП «Кузбасская саморегулируемая организация арбитражных управляющих», полностью отменил решение суда первой инстанции и направил дело на новое рассмотрение. После этого Росреестр вернул организацию в госреестр, однако, сохранил претензии по первому иску, повторное рассмотрение которого состоялось в понедельник. Однако, судебного разбирательства, к моменту заседания заявитель отозвал свой иск, и суд прекратил производство по делу. Как пояснил Федор Шулико, это произошло после того, как КСОАУ полностью выполнила предписание Росреестра и пополнила размещаемые средства компенсационного фонда 436 тыс. рублей.

Арбитражный управляющий **Александр Туркин**, член совета КСОАУ, сообщил, что, несмотря на проблемы в октябре – ноябре прошлого года, вызванные первым судебным решением, организация сохранилась в работоспособном виде, практически никто из управляющих её не покинул, и теперь с отказом от претензий со стороны надзорного органа члены КСОАУ смогут рассчитывать на то, что их новые назначения пройдут без проблем.

*Егор Николаев*

www.kemka.ru
E-mail: personal@kemka.ru
КЕМЕРОВСКОЕ КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО
Кемерово ул Ноградская 3 оф 54 тел (3842) 34-94-24 36-16-56 факс 36-42-21 сот 8-923-490-04-44
Обеспечим динамичное процветание Вашей компании путем подбора лучших специалистов!
ВАШ ВЫБОР – НАШИ КАДРЫ!
Реклама

# НАНОНОВОСЕЛЬЕ

*В апреле 2013 года Кузбасский технопарк введёт в эксплуатацию производственно-лабораторный корпус «Экология и природопользование». На его строительство в общей сложности из федерального и областного бюджетов было направлено около 600 млн рублей. Первые резиденты начали заезжать сюда на прошлой неделе.*

Почти готовый корпус на прошлой неделе был представлен администрации области. В ходе осмотра объекта первый заместитель губернатора **Валентин Мазикин** отметил, что строительство производственно-лабораторного корпуса «Экология и природопользование» имеет большое значение для Кузбасса, где вопросы экологии и охраны труда стоят особенно остро.

По словам генерального директора ОАО «Кузбасский технопарк» **Сергея Муравьёва**, общая площадь здания более 3 тыс. кв. метров. Здесь будут размещены 8 резидентов технопарка, работающих в сфере экологии и природопользования, охраны труда. А именно это предприятия: ООО «Сорбенты Кузбасса», ЗАО «Неокор», ООО «КузбассПромРесурс», Региональный центр вторичных драгоценных металлов, Кемеровский завод полимерных изделий (ООО КЗПИ), ООО «МИП НТЦ «Экосистема», Центр регенерации масел, ООО «Лиомед».

Отличие нового корпуса от уже существующего в том, что помимо офисов в нём будут расположены лаборатории и производственные помещения, выставочные залы. Предприятия – резиденты технопарка будут работать здесь весь период реализации своих проектов (в течение 3-5 лет). Для этого им предоставлены все необходимые условия – подведена инфраструктура, устанавливается современное оборудование. Аренда помещения предоставляется по льготной цене – 100 рублей за 1 кв. метр.

Резиденты уже начали завозить оборудование. Как, ООО «Сорбенты Кузбасса» занимает в новом здании 520 кв. метров. «Ещё на этапе строительства с нами согласовывали проектную документацию, – говорит генеральный директор ООО «Сорбенты Кузбасса» **Александр Бервено**. – Это для нас очень важно, так как при размещении в корпусе нам не приходится переделывать помещения, заново проводить проводку. Мы заранее знаем, что и где будет стоять, для каждого станка предусмотрена своя розетка с необходимой мощностью».

В корпусе ООО «Сорбенты Кузбасса» разместят дробильно-рассеивающий цех с тремя дробилками и двумя рассеивочными аппаратами. Также предусмотрен токарный цех со слесарным, фрезерным и токарным станками, сварочным аппаратом. В общей сложности компания устанавливает в лабораторном корпусе оборудование на 11 млн рублей.

*Кузбасский технопарк был образован в 2007 году. В 2011 году на его площадке №1 (Рудничный район г. Кемерово) открылся бизнес-инкубатор. Строительство производственно-лабораторной площадки (лабораторного комплекса №1) «Экология и природопользование» началось весной 2012 года. В настоящее время планируется строительство ещё одного производственно-лабораторного корпуса «Медицина и биотехнологии» также площадью более 3 тыс. кв. метров. Подрядчиком строительства является ООО «Арт-Акцент».*

По словам Александра Бервено, сегодня компания работает с производительностью 1 тонна продукции (углеродных материалов – наноструктурированных сорбентов для разделения газов) в год. В новом здании планируется разместить более крупную пилотную установку по производству сорбентов. Таким образом, производительность повысится в ближайшее время в 25 раз. А впоследствии возможно повышение ещё в 10 раз. Если сейчас в компании производством сорбентов занято всего 5 человек, то в будущем, в связи с переездом в новое здание, появится дополнительно ещё 10 рабочих мест.

ООО «Кемеровский завод полимерных изделий», которое будет производить полиэтиленовую пленку, заняло в лабораторно-производственном корпусе около 300 кв. метров, из которых 200 кв. метров – производственные помещения. Оборудование стоимостью 3 млн рублей позволит сразу, на первых этапах выпускать 40 тонн полиэтиленовой пленки в месяц. А затем планируется повысить этот показатель до 80 тонн в месяц. Здесь будут работать 5 человек в смену.

«Льготные цены на аренду помещения ниже рыночных в 2-3 раза, – говорит директор ООО КЗПИ **Владимир Рогов**. – Это очень удобно. Конечно, мы оказались в менее выигрышном положении, чем другие резиденты. Проектную документацию с нами не согласовывали, так как мы заявились несколько позже. Соответственно, нам приходится кое-что переделывать под себя. Но это мелочи в сравнении с тем, что мы получаем, въезжая в новое помещение. Это новый толчок для развития предприятия. Становясь резидентами технопарка, мы повышаем престиж нашей компании, получаем налоговые льготы и возможность обрести новые рынки сбыта нашей продукции. В общем, вступаем в совершенно новый этап развития».

*Максим Москвикин*

## ЦЕНА ВОПРОСА

**5 рублей** на одну обыкновенную акцию номиналом 0,2 рубля в виде дивидендов рекомендовал выплатить по итогам 2012 года совет директоров ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК). Это решение вынесено на годовое общее собрание акционеров общества, назначенного на 15 апреля. Как сказано в сообщении КТК, на выплату дивидендов в общей сложности рекомендовано направить 27,7% чистой прибыли общества по РСБУ за 2012 год в сумме 496 291 775 рублей. Напомним, что по итогам 2011 года акционеры КТК получили дивиденды в размере 6 рублей на одну акцию. На выплату было направлено почти 595,6 млн рублей. Как сообщал гендиректор компании **Игорь Прокудин**, компания обязалась выплачивать дивиденды в размере не менее 25% от чистой прибыли.

**7 миллионов 743 тысячи рублей** чистой прибыли получило ОАО «Белон» в 2012 году согласно годовому бухгалтерскому отчёту компании. Это в 236,2 раза меньше, чем в 2011 году (чистая прибыль 2011 года составляла 1 млрд 828 млн 939 тыс. рублей). Валовая прибыль компании сократилась почти в 3 раза – в 2012 году она составила 1 млрд 315 млн рублей, (в 2011 году – 3 млрд 903 млн рублей). Выручка «Белона» снизилась почти на 25% – с 23 млрд 133 млн рублей в 2011 году до 17 млрд 548 млн рублей в 2012 году. Ухудшение финансовых показателей в компании объясняют падением цен на уголь. Как ранее сообщалось, в 2012 году компания добыла 3 млн 951 тыс. тонн угля против 4 млн 75 тыс. тонн в 2011 году.

**102 миллиона 7 тысяч 500 рублей** предложило ООО «Торговая компания «Кемеровская птицефабрика» (пос. Ясногорский под Кемерово) за имущество кемеровского мелькомбината и стало победителем аукциона в рамках конкурсного производство ЗАО «Мелькомбинат» (пос. Расцвет, Республика Хакасия, само предприятие, бывший «Мельком», расположено в Кемерове). На аукционе в начале февраля была продана пока часть имущества предприятия, в том числе, башня элеватора (площадь – 3,56 тыс. кв. метров), пять многоэтажных зданий производственного и административно-бытового назначения общей площадью свыше 17 тыс. кв. метров, трансформаторная подстанция и земельный участок в 5,1 га. Проданные объекты находились в залоге у кемеровского ООО «Грейн Инвест» и продавались на аукционе с начальной ценой в 97,15 млн рублей. Его победителем, как следует из официального сообщения организатора торгов ООО «Антар» (Новосибирск), и было признано ООО «ТК «Кемеровская птицефабрика». При этом стартовая цена выросла ровно на один шаг аукциона. По данным источника, знакомого с ходом банкротства ЗАО «Мелькомбинат», и залогодержатель проданного имущества, и победитель аукциона контролируются прежним добанкротными собственниками ОАО «Мельком» и ЗАО «Мелькомбинат». Первое из них было признано банкротом в феврале 2008 года, его преемник, зарегистрированный в Хакасии – в мае 2010 года. При этом «Мельком» выступал кредитором «Мелькомбината». ООО «ТК «Кемеровская птицефабрика» также может быть признано несостоятельным, соответствующее заявление от кредитора арбитражный суд Кемеровской области рассмотрит 2 апреля.

**1 миллиард 400 миллионов рублей** составляет стоимость двухцепной линии электропередачи 220 кВ Кузбасская – Западно-Сибирская, протяжённостью 45 км, которую в начале марта ввёл в эксплуатацию филиал ОАО «ФСК ЕЭС» – Кузбасское предприятие магистральных электрических сетей (МЭС) Сибири. Эта ЛЭП стала заключительным звеном энергокольца 220 кВ на юге Кемеровской области общей протяжённостью 125,5 км. Помимо новой ЛЭП, включает в себя ещё четыре линии электропередачи, а также четыре подстанции: ПС 500 кВ Новокузнецкая, ПС 220 кВ НКАЗ-2, ПС 220 кВ Западно-Сибирская, ПС 500 кВ Кузбасская. При этом каждый из энергообъектов имеет по два независимых источника питания. Это значительно повышает надежность электроснабжения потребителей Новокузнецка и расположенных здесь крупных предприятий металлургической и угольной промышленности, таких как ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод», ОАО «Евраз Объединённый Западно-Сибирский металлургический комбинат», ОАО «Кузнецкие ферросплавы».


АНОНС

БАНК МОСКВЫ ПРИГЛАШАЕТ НА БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЮ «ПРОДУКТЫ БАНКА МОСКВЫ КЛИЕНТАМ МАЛОГО БИЗНЕСА: НОВАЯ СТРАТЕГИЯ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!»

**Бизнес-конференция состоится 21 марта 2013г. в конференц-зале гостиницы «Кузбасс» (г. Кемерово, ул. Весенняя, 20, 8 этаж). Начало в 15:00.**

На бизнес-конференции будут представлены продукты и услуги банка для корпоративных клиентов. Специалисты банка помогут подобрать оптимальные условия для сотрудничества, проведут предварительную оценку кредитоспособности и проконсультируют по оформлению документов.

Для регистрации в качестве участника, предлагаем выслать на наш адрес заявку в свободном виде с указанием наименования компании и контактных данных руководителя или иного представителя Компании на электронную почту: **Vilkova_UV@kem.mmbank.ru**

**Более подробную информацию о мероприятии можно получить по телефонам: (3842) 75-48-15, 961-736-45-76**

КОМПАНИЯ Реклама Онлайн агентство полного цикла
(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru
Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ.
Пресса, Радио, ТВ, Транспорт, Метро, ВТЛ/Промо, Интернет, Наружка

# ПРОКОПЬЕВСКИЕ ШАХТЫ ЗАКРЫВАЮТ

**Окончание. Начало на стр. 1**

их накопили в прошлые годы.., и, «конечно, эти шахты неконкурентоспособны». Недовольство у него вызвало то, что шахты накопили 31,5 млн рублей задолженности по зарплате по трём шахтам при общей задолженности в 89,5 млн рублей (на 1 марта) по всему региону. А «центральные СМИ сообщают, что Кузбасс оказался на втором месте в России по задолженности, и эти показатели смотрит президент» – резюмировал первый вице-губернатор Кузбасса.

Борис Якубук пояснил, что основную часть задолженности по налогам шахты накопили до того, как перешли под его контроль. В настоящее время они добывают всего по 20-21 тыс. тонн угля в месяц, что обеспечивает выручку в 40 млн рублей при продаже энергетического угля и 45-48 млн коксующегося, а потребности каждого предприятия – 90 млн рублей в месяц. Шахты были построены 70-80 лет назад в расчёте на срок работы 40-50 лет, и в настоящее время изношены на 80% и более, что вызывает претензии Ростехнадзора. Он также отметил, что в прошлом году ухудшилась ситуация на угольном рынке: когда шахты переходили под его контроль цена на концентрат коксующегося угля составляла 4,1 тыс. рублей за тонну, а сейчас только 2,5 тыс. «Получается дефицит средств, трудно выйти из этого кризиса, и 300 млн рублей произведенных инвестиций не вернутся никогда», – констатировал Борис Якубук. По его данным, спрос на продукцию прокопьевских шахт сократился, т. к. у них хуже качество коксующегося угля, чем у конкурентов при равной цене. До сентября прошлого года ещё выручал контракт с ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», но потом он закончился, и дела пошли ещё хуже.

С 1 февраля объявило о своей ликвидации и закрытии ООО «Шахта «Коксовая-2» в рамках конкурсного производства. На предприятии уже отключена электроэнергия, системы энергоснабжения и вентилирования. Говоря о перспективах, Борис Якубук предположил, что и другие его шахты проработают недолго при такой экономике: «Зенковская» – до 2014 года, им. Дзержинского – до 2016 года или чуть дольше. По его данным, 13 марта было объявлено о закрытии ООО «Шахта им Ворошилова» (находится под управлением ОАО «ХК «СДС-Уголь», и также в процедуре конкурсного производства), но члены штабы поспешили напомнить, что «там другой собственник». Валентин Мазикин напомнил руководителю «Зенковского шахтоуправления», что «когда он приобретал этот бизнес, что-то, значит, соображал, и должен быть ответственным».

Борис Якубук заметил, что в такой ситуации могла бы помочь бюджетная поддержка по федеральной программе. Возможно, имея в виду, «программу по Прокопьевску, Киселевску и Анжеро-Судженску», подготовку которой ведёт министерство энергетики России. Она началась после письма кузбасских угольщиков **Владимиру Путину** в январе прошлого года. Затем совещание по данному вопросу в Новокузнецке в конце августа 2012 года проводил министр энергетики **Александр Новак**. Проект предполагает принятие программы реструктуризации проблемных шахт Кузбасс, которая будет проводиться за счёт собственников в технической части, и за счёт федеральных средств – в социальной. Однако, пока она не принята, о чём на заседании штаба напомнил заместитель губернатора по угольной промышленности и энергетике **Андрей Малахов**. «Мы не знаем такой программы», – заявил он владельцу трёх шахт и предупредил его, что он нарушает конституцию и федеральное законодательство поскольку, «готовится к закрытию шахт и собирается переложить это на государство». Его поддержала коллега, зам губернатора по природным ресурсам и экологии **Нина Вашлаева**, отметившая, что шахты в составе «Зенковского шахтоуправления» нарушают закон «О недрах» и экологическое законодательство, «только по негативному воздействию на окружающую среду должны 60 млн рублей», и «должны быть лишены лицензий на добычу угля». Борис Якубук заметил только в ответ, что «если выполнять все требования, шахты должны были закрыться ещё пять лет назад и могут быть закрыты уже завтра». Тем не менее, он заверил штаб, что до 20 марта все долги по зарплате будут погашены.

*Антон Старожилов*

*В апреле 2007 года угольные активы (7 шахт и 3 обогатительные фабрики) УК «Прокопьевскуголь» были отданы тогдашним собственником ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» администрации Прокопьевска за 1 доллар. Она вскоре передала пять шахт и все фабрики холдингу «Сибирский деловой союз» (СДС), а «Коксовую» и «Зенковскую» – ООО «Шахтоуправление «Прокопьевское», учредителями которого выступили терком профсоюза работников угольной промышленности Прокопьевска и два бывших менеджера «Прокопьевскугля». В результате банкротства начатого в 2007 году «Зенковская» и «Коксовая» в виде ООО «Ш Зенковская» и ООО «Шахта «Коксовая-2» в октябре 2011 и в марте прошлого года, соответственно, перешли под контроль предпринимателя Бориса Якубука. В мае-июне 2012 года к ним добавились обогатительная фабрика «Коксовая» и ООО «Шахта им. Дзержинского», до того находившиеся под управлением ОАО «ХК «СДС-Уголь» (отраслевое подразделение СДС). Совокупная производственная мощность трёх шахт в составе «Зенковского» – около 2 млн тонн угля в год (реальная добыча ниже), фабрики «Коксовая» – также 2 млн тонн.*

# БАНК МОСКВЫ – 14 ЛЕТ НА БЛАГО КУЗБАССА!

*Банк Москвы в марте отмечает 14-летнюю годовщину с момента начала деятельности в Кемеровской области. Все эти годы банк плодотворно работает на благо жителей и предприятий региона.*

Об этом журналистам рассказала Валентина Скирневская, директор Кемеровского филиала Банка Москвы, на брифинге, посвящённом итогам работы филиала в 2012 году. Так, по данным Главного управления Банка России по Кемеровской области, на 1 января 2013 года доля Банка Москвы в кредитном портфеле по кредитованию физических лиц в Кузбассе составила 4,24%, по кредитованию юридических лиц – 3,43%, по средствам на клиентских счетах – 5,07%, по депозитам юридических лиц – 3,14%, по вкладам физических лиц – 2,32%.

По словам Валентины Скирневской, в 2012 году Кемеровский филиал Банка Москвы продемонстрировал качественный и устойчивый рост. Общий кредитный портфель филиала вырос на 27%, составив 6,1 млрд рублей, при этом сумма кредитов, выданных гражданам, увеличилась на 1 млрд рублей. Объём привлеченных средств также вырос на 1 млрд рублей (19,5%), достигнув отметки 6,2 млрд рублей. Балансовая прибыль филиала за 2012 год составила 334 млн рублей.

Как подчеркнула Валентина Борисовна, достижение высоких результатов в прошедшем году было обеспечено успешным выполнением стратегии развития Банка Москвы и слаженной работой всего коллектива филиала. В соответствии с основными положениями стратегии, опорой развития и ключевой компетенцией банка в Группе ВТБ является обслуживание предприятий среднего и малого бизнеса. В 2012 году в данном сегменте Банк Москвы обновил перечень предлагаемых продуктов и запустил новую модель продаж. Кроме того, был значительно обновлён кадровый состав корпоративного бизнеса филиала, изменена организационная структура и система мотивации и оплаты труда.

В 2013 году Банк Москвы в Кемеровской области планирует войти в первую пятерку банков по обслуживанию среднего и малого бизнеса. В том числе, в 2 раза увеличить кредитный портфель в данном сегменте – до 5,1 млрд рублей. Также запланирован рост привлечённых средств малого и среднего бизнеса на 70% – их сумма должна достигнуть 3,2 млрд рублей (в 2012 г. она составляла 1,9 млрд рублей). По словам Валентины Скирневской, решение столь амбициозных задач потребует, в первую очередь, дальнейшего повышения операционной эффективности и применения более эффективной кредитной процедуры. Банком будет продолжено дальнейшее развитие предлагаемых клиентам продуктов. В частности, планируется продвижение новой линии кредитных карт, кобрендов и программ лояльности, а также внедрение сберегательного сертификата, накопительного счёта и других предложений для индивидуальных предпринимателей. Банк по-прежнему будет уделять серьёзное внимание повышению скорости и качества обслуживания клиентов.

На брифинге был представлен новый кредитный продукт Банка Москвы «Перспектива для бизнеса». Он создан специально для малых предприятий с годовой выручкой до 300 млн рублей. Данный кредит предоставляется на цели рефинансирования текущей задолженности перед банками, при этом часть кредитных средств в рамках продукта может быть направлена на развитие бизнеса. Кредит выдается в размере от 3 до 150 млн рублей, на максимальный срок до 60 месяцев. И может быть представлен как в виде единовременной выдачи, так и в виде кредитной линии, что позволяет погасить рефинансируемый кредит и направить средства на цели развития бизнеса. У кредита «Перспектива для бизнеса» максимально короткие сроки рассмотрения заявки – от 2-х дней. Основным преимуществом нового продукта является гибкая возможность использования кредита: возможно рефинансирование не только основного долга, но также процентов и комиссий, необходимых для его погашения. Возможно установление лимита кредитования в размере, превышающем задолженность по рефинансируемому кредиту – таким образом, часть лимита, превышающая остаток по рефинансируемому кредиту, может быть направлена на цели текущего бизнеса предприятия. Обеспечением по кредиту «Перспектива для бизнеса» может служить любое имущество, принадлежащее залогодателю на праве собственности. Кредит может предоставляться и под залог имущества, являющегося обеспечением по рефинансируемому кредиту. Также возможно частичное обеспечение кредита поручительством региональных структур поддержки среднего и малого бизнеса.

Подводя итоги, Валентина Скирневская напомнила, что в настоящее время Кемеровский филиал Банка Москвы обслуживает 5 200 юридических лиц. По данному показателю филиал занимает второе место в филиальной сети банка. С момента образования в 1999 г. филиал ежегодно входил в пятёрку лидеров сети по финансовому результату, ресурсной базе и кредитному портфелю. Также Кемеровский филиал Банка Москвы 6 раз признавался победителем конкурса «Брэнд Кузбасса», проходящего под эгидой Кузбасской торгово-промышленной палаты и администрации Кемеровской области. Кроме того, семь лет подряд филиал становился победителем в номинации «Крупные и средние предприятия» на конкурсе «Надежный партнер», организатором которого выступает администрация города Кемерово.

Банк Москвы
Вместе с вами

**Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»**

**Центральный офис:**
г. Кемерово, ул. Ноградская,5г,
тел.: (3842) 75-48-15, 36-69-30.

**Отделение №1 «Октябрьское»:**
г. Кемерово, пр-т Октябрьский,30,
тел.: (3842) 51-29-69, 72-18-81.

**Отделение №2 «Центральное»:**
г. Кемерово, ул. Д.Бедного,1,
тел.: (3842) 36-79-26, 36-86-08.

**Отделение №3 «Ленинск-Кузнецкое»:**
г. Ленинск-Кузнецкий,
пр-т Ленина,50,
тел.: (38456) 3-24-50.

**Отделение №4 «Новокузнецкое»:**
г. Новокузнецк,
ул. Орджоникидзе, 29,
тел.: (3843) 46-29-82, 46-33-97.

ОАО «Банк Москвы». Реклама
Генеральная лицензия Банка России
№2748 от 10.08.2012



МЕРА ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ
СПОНСОР РУБРИКИ

# МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО

«Радуга» (Рудничный район Кемерова) – наиболее «активно продаваемый район»

*К концу прошлого года кемеровский рынок жилой недвижимости подошёл в фазе «сдержанного роста». Увеличение цен, активный спрос продолжаются и сейчас. На сколько хватит доступного предложения и покупательской способности населения – покажет время, тем более что доступность жилья понемногу снижается – банки повышают ставки по ипотеке, а застройщики продолжают увеличивать цены, «нащупывая потолок».*

**МЕДЛЕННЫЙ РОСТ 2012-ГО**

По данным сертифицированного аналитика рынка недвижимости **Галины Зыряновой**, после четвёртого квартала 2011 года, когда кемеровский рынок вторичного жилья (впервые с начала кризиса) вырос на рекордные 7%, в 2012 году произошло снижение темпов роста цен. Летом количество сделок уменьшилось, а в сентябре, вопреки всем ожиданиям (осень обычно характеризуется оживлением активности), эта тенденция продолжилась. «Отчасти спад произошёл за счёт отзыва с рынка ранее выставленных на продажу объектов, – поясняет Галина Зырянова. – Как правило, это происходит в ситуации, когда продавец не заинтересован в срочной продаже и не готов снижать цену, а покупатели не интересуются вариантом из-за слишком высокой цены. Другой фактор – в сентябре Сбербанк повысил ставки по потребительским кредитам в рублях и в валюте в диапазоне до 2 процентных пунктов (то есть стоимость финансовых ресурсов выросла – «А.-П»)».

Доля ипотеки, продолжает Галина Зырянова, в общем объёме зарегистрированных сделок купли-продажи на вторичном рынке жилья на протяжении всего года была стабильной и ни разу не превысила 10%. Средняя цена предложения квадратного метра на первичном рынке на конец декабря составила 42,5 тыс. рублей, на вторичном рынке – 50,9 тыс. рублей. Суммарный годовой прирост на вторичном рынке жилья составил в Кемерове 16%, на первичном рынке – 10,7%. «Одним из факторов, определяющим такую закономерность является то, что подавляющее количество предложений первичного рынка приходятся на дома массового класса (эконом-класс и комфорт-класс), которые хотя и отличаются по качеству проекта в лучшую сторону от домов старого фонда, но расположены преимущественно в отдалённых от центра города районах, в микрорайонах с отсутствующей или неразвитой транспортной и социальной инфраструктурой, – объясняет превышение цены квадратного метра на вторичном рынке над новостройками Галина Зырянова. – Другим важным фактором, работающим на снижение уровня цен в новостройках относительно готового жилья, являются скидки застройщиков: приобретение жилья по договорам долевого участия на ранних стадиях строительства обходится от 20% до 40% дешевле, чем после сдачи объекта в эксплуатацию».

**Наталья Корчуганова: «Застройщики продолжают поднимать цены – плавно, но каждый месяц»**

**По данным Галины Зыряновой, в 2012 году произошло снижение темпов роста цен на рынке вторичного жилья**

Традиционно наиболее динамичный рост показывает сегмент однокомнатных квартир и КГТ, что объясняется их большей доступностью. По данным Галины Зыряновой, цена квадратного метра в данном сегменте давно превысила докризисные показатели, всё больше увеличивается и разрыв между ценой квадратного метра однокомнатных и двухкомнатных квартир.

Из районов, по словам генерального директора агентства недвижимости «Рикон-Панацея» **Натальи Корчугановой**, наиболее активно продаётся «Лесная поляна» и «Радуга» (Рудничный район).

**Окончание на стр. 6**

# «МАЯК-ПЛАЗА» ПРИГЛАШАЕТ АРЕНДАТОРОВ

*В сентябре 2013 года в Кемерове откроется бизнес-центр класса В «Маяк-Плаза». Помещения в нём уже раскуплены, но стать арендатором ещё возможно.*

«Маяк-Плаза» – бизнес-центр принципиально нового уровня для города. Это 12-этажное здание с интересными архитектурно-планировочными решениями, тремя панорамными стеклянными лифтами в атриуме, подземным паркингом на 80 машиномест и надземной парковкой. Управлять бизнес-центром будет ООО «Управляющая компания» (обслуживает торговые центры «Променад-1, 2 и 3»), что гарантирует сохранение высокого статуса объекта и после его сдачи в эксплуатацию. Отдельного упоминания заслуживает местоположение – бизнес-центр расположен в центральной части города на проспекте Октябрьский, 2Б – оно характеризуется сосредоточием деловой активности, пересечением главных транспортных магистралей города, удобными подъездными путями, соседством с бизнес-центром «Первая Линия», зданием компании «Кузбассразрезуголь», банком «УралСиб», автосалоном «Сибинпекс» и многими другими организациями. Развитая инфраструктура здания (телефония и Интернет, охранная и пожарная сигнализации, наличие ресторана и кафе, конференц-залов) полностью соответствует заявленному классу.

По оценкам экспертов, офисных центров, аналогичных «Маяк-Плазе» по сочетанию ключевых характеристик (местоположению, внутренней инфраструктуре и отделке), в Кемерове на сегодняшний день нет и в ближайшие 2-3 года не предвидится. А значит, велика вероятность того, что эти помещения на рынке аренды не задержатся, и желающим переселить свой бизнес в «Маяк-Плазу» стоит поторопиться. Тем более, что оформление договора аренды сейчас позволит максимально учесть пожелания будущих арендаторов относительно планировки и отделки помещений.

Сдачей в аренду порядка 75% офисных площадей бизнес-центра занимается Инвестиционно-финансовая компания «Мера», вниманию потенциальных арендаторов предлагаются помещения от 20 до 2000 кв. метров.

**Подробности по телефону: 8 (3842) 769-770 или на сайте www.i-Mera.com**

МЕРА
ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ
**г. Кемерово, улица Рукавишникова, 20, оф. 421**

МЕРА инвестиционно-финансовая компания СПОНСОР РУБРИКИ

Окончание. Начало на стр. 5

# МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО

В то же время эксперт отмечает, что предложение новостроек по районам в Кемерове серьёзно ограничено: «До 2009 года наиболее активно строились «Южный» и «Радуга», теперь в основном только «Радуга». Почти ничего не строится в Ленинском районе».

**ИПОТЕКА – В ПОМОЩЬ?**

Рост цен на рынке жилья продолжился и в 2013 году, что особенно заметно на первичном рынке. «Застройщики продолжают поднимать цены – плавно, но каждый месяц, – рассказывает Наталья Корчуганова. – Кто-то на 500 рублей, кто-то немного больше или меньше. По-видимому, нащупывают «потолок цены», когда закончится активный спрос – цены остановятся».

По данным портала sibestate.ru, по итогам февраля средняя стоимость квартир в Кемерове составила 52,96 тыс. рублей за 1 кв. метр, прогноз на март 2013 года – прирост ещё на 1,36%.

Притом, что цена предложения неуклонно растёт, спрос на недвижимость заметно ограничивается финансовыми возможностями покупателей, тем более что банки повышают процентные ставки по ипотечным кредитам.

Согласно исследованию Галины Зыряновой, в первом полугодии 2012 года наблюдался заметный рост объёмов ипотечного кредитования, что аналитик объясняет снижением требований к заёмщикам. С помощью ипотеки в Кемерове было совершенно 1313 сделок купли-продажи, что составляет 8% от общего числа.

Во второй половине 2012 года темпы роста ипотеки снизились – очевидно, в связи с удорожанием кредитов (в среднем на 1,5-2%). В наибольшей степени подорожали самые популярные из них – с минимальным первоначальным взносом 20-30% и сроком на 15-25 лет.

В числе важнейших событий рынка недвижимости в прошлом году эксперт отмечает

вернувшееся доверие банков к новостройкам и перераспределение спроса в сторону первичного рынка жилья, что связано с меньшей стоимостью квадратного метра в новостройках и значительным увеличением предложения строящихся объектов.

Как утверждает Наталья Корчуганова, «очень многие банки предложили программу кредитования новостроек, многие даже кредитуют по предварительным договорам долевого участия, фактически без разрешения на строительство. И такое жильё ещё более дешёвое, чем уже построенные дома, так как покупают его на нулевом цикле, котловане».

Тенденция роста лояльности банков к застройщикам и их клиентам продолжается и в 2013 году – так, в феврале текущего года ВТБ24 сообщил о появлении новой ипотечной программы «Свобода выбора», которая дает возможность приобрести жилье в любой новостройке, вне зависимости от её аккредитации в банке. Также ВТБ24 сообщил, что отменяет и аккредитацию самих застройщиков для возможности оформления ипотеки.

Именно поэтому банковскую ипотечную политику в настоящее время можно считать довольно противоречивой – рост процентных ставок на фоне появления довольно интересных программ на новостройки.

Эксперты прогнозируют на 2013 год продолжение роста ипотечных ставок.

**ПРОГНОЗ – РОСТ И КОЛЕБАНИЕ**

По мнению Галины Зыряновой, в ближайшие 3-4 года ожидается ко-

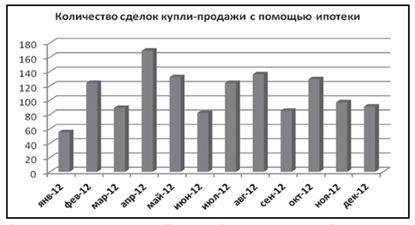
**СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ Г. КЕМЕРОВО**

| Тип квартиры | Декабрь 2011, в тыс. руб. | Декабрь 2012, в тыс. руб. | Годовой прирост, в % |
|---|---|---|---|
| 1-комнатные | 45,1 | 55,59 | 23,3 |
| 2-комнатные | 42,71 | 50,46 | 18,1 |
| 3-комнатные | 44,03 | 48,59 | 10,4 |
| многокомнатные | 43,65 | 46,54 | 6,6 |

лебательная стагнация цен: «То есть в ближайшие годы средний уровень цен на жилье будет оставаться примерно таким же, как и сейчас, но цены не будут всё время стоять на месте: в отдельные периоды возможен как некоторый прирост, так и «просадка», но такие периоды не будут продолжительными. Более быстрыми темпами будет дорожать жильё на вторичном рынке (за счёт «вымывания» наиболее дешёвого предложения), на первичном рынке лидировать по темпам роста будет жильё «эконом-класса», особенно панельные дома с небольшими по площади однокомнатными и двухкомнатными квартирами».

Наталья Корчуганова прогнозирует рост цен на 15-20% до конца текущего года: «Уровень предложения я считаю недостаточным, ощущается дефицит новостроек. Пока дефицит сохраняется – цена будет прирастать». В то же время эксперт добавляет, что уже сейчас наблюдается стагнация в некоторых сегментах рынка – в основном это касается дорогих объектов первичного рынка с ценой выше 45 тыс. рублей за 1 кв. метр.

*Ксения Сидорова*




СВЕЖИЙ НОМЕР! ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК ГЛАВНАЯ ТЕМА БУДЬ В КУРСЕ! АВАНТ ПАРТНЕР www.avant-partner.ru

**Возьмите бесплатно свежий номер «Авант-ПАРТНЕРА» по любому из адресов:**

**Автореал, дилерский центр Peugeot,** ул. Терешковой, 62
**Аккурат-Авто, официальный дилер HONDA,** ул. Тухачевского, 40
**АМПС, группа компаний, официальный дилер SHANTUI,** ул. Тухачевского, 60, офис 313
**АМПС, группа компаний, официальный дилер SHANTUI,** г. Новосибирск, ул. Демакова 23/5, офис 220
**Атлант-Моторс, официальный дилер АВТОВАЗ,** ул. Заводская, 47
**Байерн-кар Авто, официальный дилер BMW,** ул. Тухачевского, 64
**Бизнес инкубатор Кузбасского технопарка,** ул. Сосновый бульвар, 1
**Бизнес-центр (МФПМП г. Кемерово),** ул. Островского, 27
**Гостиница «Кузбасс»,** ул. Весенняя, 20
**Гостиница «Цимус»,** пр. Шахтеров, 48 «а»
**Гранд-Моторс, дилерский центр RENAULT,** ул. Терешковой, 62
**Картель, дилерский центр NISSAN,** ул. Терешковой, 66
**Кемеровский автоцентр КАМАЗ,** ул. Терешковой, 76
**Кемеровский региональный ресурсный центр,** пр. Советский , 56
**Кемеровское кадровое агенство,** ул. Ноградская, 3
**КМПК, ООО, торговый дом,** пр. Кузнецкий, 127/2
**КузбассАвтоЦентр, автосалон Ford,** г. Новокузнецк. Димитрова, 36
**Кузбасский технопарк,** ул. Володарского, 18
**Малибу, фитнес-центр,** пр. Октябрьский, 65
**Нью Йорк Моторс Сибирь, дилерский центр Форд,** ул. Терешковой, 68
**Олимпик Плаза,** ул. Рукавишникова 20
**Парк-Отель Грааль,** д. Журавлево
**Ресторан «Бочка»,** ул. Красноармейская, 120
**Ресторан «Дружба народов»,** ул. Весенняя, 6
**Ресторан «Забой»,** бульвар Строителей, 21
**Ресторан итальянский «Пикколо Аморе»,** ул. Тухачевского, 31/2
**Ресторан «Ла Пальма»,** ул. Терешковой, 41
**Ресторан пивной «Аллес»,** ул. Тухачевского, 31/2
**Саяма сервис, автотехцентр,** ул. Тухачевского, 40
**СВ-Авто, официальный дилер Subaru,** ул. Рубиновая, 2
**СВ-Авто, официальный дилер Geely,** ул. Терешковой, 49
**Сибинпэкс, автосалон Cadillac, Chevrolet, Opel,** пр. Октябрьский, 2а
**Тойота-центр,** ул. Тухачевского ул., 40/1
**Трансхимрессурс,** ул.Тухачевского, 58 «в»
**УДЦ «Динком»,** пр. Кузнецкий, 15, оф. 208
**Улыбка, сеть стоматологических клиник,** пр. Ленина, 60
**Фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области,** ул. Красная, 4
**Хендай, автосалон,** пр. Октябрьский, 30
**Хоккайдо, автотехцентр,** ул. Баумана, 8в
**Центр поддержки предпринимательства,** ул. 9 Января, 12
**Эстим Моторс, ав тосалон Peugeot,** г. Новокузнецк. Димитрова, 32
**Якудза Суши, кафе,** ул. Красная 3
**Truffaldino караоке-бар, гриль-бар «42» и кофейня «BISER»,** пр. Ленина, 90/2

**Вы можете подписаться на издания Группы «АВАНТ»**
Позвоните нам в редакцию 8(3842) 585-616,
или напишите – mail@avant-partner.ru,
и сможете получать наши издания удобным для вас способом.

**Бизнес-тренер, Светлана Фоминых. Руководитель Школы ораторского мастерства «Человек Слова»**

**Заявки на участие принимаются по тел./факсу (3842) 49-62-70 www.profy-kem.ru**

**Агентство ПРОФИ приглашает Вас принять участие в тренинге Светланы Фоминых. Дата проведения: 19-20 апреля**

АГЕНТСТВО Профи

**«СОЗДАНИЕ ЖИВЫХ БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЙ»**

*Тренинг направлен на то, чтобы развить ваши ораторские навыки. Чтобы научиться грамотно выступать в наиболее частых жанрах: «убеждающее выступление», «рассказывание историй», «произнесение тостов».*

**На тренинге Вы сможете:**
- Снять страх / скованность при публичных выступлениях.
- Дать четкое представление об основных параметрах, от которых зависит успешность выступления.
- Запустить механизм постоянного самообучения, позволяющий развиваться в обычной жизни после окончания обучения.
- Развить уверенность и легкость при публичных выступлениях в таких жанрах, как «убеждающее выступление», «мотивационная речь», «произнесение тостов»…
- Отработать еще целый ряд элементов ораторского мастерства и объединить их все в стройную систему.
- Дополнить механизм постоянного самообучения таким инструментом, как анализ собственных видеозаписей.



# АВАНТ-ПЕРСОНА-2013

*Вот уже несколько лет подряд редакция «Авант-ПАРТНЕРа» выбирает наиболее заметные за прошедший год компании, топ-менеджеров, предпринимателей. Выбор редакции проходит на основе деловых и экономических событий прошедшего года, показателей компаний, экспертных опросов.*

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Альфа-Банк

В этом году мы немного изменили правила – сделали выбор лауреатов по знаковым событиям и результатам, присвоив каждому свою номинацию.

Награждение победителей пройдет в рамках Торжественного приема «АвантПерсона 2013», 20 марта.

**ПРЕДСТАВЛЯЕМ КОМПАНИИ-ЛАУРЕАТЫ!**

**Номинация «Приобретатель года»**
Аквамаркет, ген. директор Яковлев Константин Александрович
**Номинация «Прыжок над рынком»**
Кемеровский офис Альфа-Банка, управляющий Михов Артем Сергеевич
**Номинация «Реальные инновации»**
Корпорация «АСИ», ген. директор Бучин Игорь Рафаэльевич
**Номинация «Кузбасский прорыв»**
ДМ Групп, ген. директор Ребиков Константин Алексеевич
**Номинация «Компания первого выбора»**
Е-Лайт-Телеком (Good Line), ген. директор Жаворонков Роман Викторович
**Номинация «Автосалон нового формата»**
КМПК, директор Ларин Константин Владимирович
**Номинация «Новый кузбасско-белорусский проект»**
КузбассБелАвто, ген. директор Бодренков Антон Валерьевич
**Номинация «Знаковый проект»**
КузбассКапиталИнвест, ген. директор Колесник Александра Георгиевна
**Номинация «Самая быстроразвивающаяся компания кемеровского рынка недвижимости»**
ИФК Мера, директор Клепиков Андрей Александрович
**Номинация «Чемпион страхового рынка Кузбасса»**
Кемеровский филиал компании РОСГОССТРАХ, директор Сычев Артем Олегович
**Номинация «Связь с малым бизнесом»**
Теле2 Кемерово, региональный управляющий директор Игнатьев Валерий Александрович
**Номинация «На передовых рубежах технологий здоровья»**
Сеть стоматологических клиник «Улыбка», ген. директор Третьяков Сергей Петрович
**Номинация «Нишевой игрок»**
Компания «Цимус», директор Рязанов Павел Валерьевич
**Номинация «Сектор новых свершений»**
Шория Хаус (Горнолыжный комплекс «Сектор Е»), ген. директор Козырев Станислав Вячеславович

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ

РОСГОССТРАХ 1921

КУЛЬТУРНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ВОЛНА

Амстердам ЦВЕТЫ ОПТОМ И В РОЗНИЦУ

ПАРТНЕРЫ

АСИ КОРПОРАЦИЯ

ВИЗАРД-К АГЕНТСТВО НЕСТАНДАРТНЫХ ПРОЕКТОВ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

ДОРОЖНОЕ

КУЗБАСС МАЯК ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!

# НОВИНКИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Как поддержать малый бизнес в условиях рыночной экономики? Почему так часто этот сегмент становится уязвимой частью нашего общества? Как взять кредит, чтобы он действительно повлиял на увеличение прибыли, а не стал причиной стагнации? На эти вопросы каждый раз отвечают специалисты Банка «Левобережный», разрабатывая новые продукты в линейке сегмента малого и среднего предпринимательства.*

*О новых предложениях банка рассказывает начальник регионального офиса «Кемеровский» Елена Каркушина.*

***Очевидно, что подходы при кредитовании малого и среднего бизнеса в банках различаются. В чем особенность «Левобережного»?***

Еще три года назад в нашем банке существовала одна методика оценки финансового состояния бизнеса, сегодня ситуация кардинально поменялась. Мы разработали ряд продуктов, решение по которым принимается только после посещения места ведения бизнеса, оценки и осмотра предмета залога. По такой методике выдаются кредиты «Бизнес без границ», «Коммерческая ипотека», «Авто-рост». Также создана методика оценки на основе официальной отчетности за два последних отчетных периода, без выезда на место ведения бизнеса (это кредиты «Простой» и «Бизнесмен»). Лимит овердрафта можно открыть, не предоставляя в банк никаких документов (оценка строится на основе поступлений на расчетный счет организации).

Сегодня в банке пять разных схем проведения оценки бизнеса и выдачи кредита. При этом все большей популярностью начинает пользоваться упрощенная методика анализа – без выезда на бизнес, без сбора полного пакета документов.

***Сегодня для потребителя, в том числе представителя малого бизнеса, важна скорость принятия решений. В какие сроки вы рассматриваете заявки на кредит?***

Действительно, скорость – это самая важная потребность клиента 21 века. Сегодня мы боремся за три основы современного кредитования – скорость, простоту, доступность. Сегодня по шести продуктам из четырнадцати в линейке для малого бизнеса срок принятия решения – 4 часа.

***Почему так часто вы разрабатываете новые продукты? Насколько быстро новый продукт начинает пользоваться спросом у предпринимателей?***

Мы стараемся соответствовать современным тенденциям рынка. Малый бизнес нельзя стандартизировать, так как каждое направление деятельности индивидуально. Выпуская новые продукты, мы отвечаем тем пожеланиям клиентов, которые получаем в результате работы над каждой поданной заявкой.

Новые продукты, на мой взгляд, достаточно оперативно доводятся до действующих клиентов банка, а дальше работает «сарафанное радио». Основным источником новых клиентов в наш банк остается рекомендация наших клиентов.

***Расскажите о новинках для сегмента малого и среднего бизнеса.***

Начну с одной из самых последних разработок – кредит «Дело за малым». Это кредит до 1 млн. рублей, без залога, без комиссий, решение по которому банк принимает на основании анкеты-заявки клиента. Нам удалось внедрить новые технологии, позволяющие оценить платежеспособность, не видя ни клиента, ни его бизнеса, можно сказать, кредит основан на доверии к потенциальному клиенту. Срок принятия решения – 4 часа. Кредит интересен тем, что процентная ставка устанавливается клиенту индивидуально в зависимости от количества набранных баллов методики.

Также в марте мы, наконец, запустили новый продукт «Банковская гарантия». Эта услуга востребована довольно узким сегментом малого и среднего бизнеса, но мы видим ее значимость в списке прочих продуктов для юридических лиц.

В «Банковской гарантии» мы попытались предусмотреть несколько вариантов оформления – с залогом, без залога и под вексель банка. Сумма гарантии предусмотрена до 10 миллионов рублей, сроком до 12 месяцев. Гарантия под вексель банка оформляется без выезда на место ведения бизнеса, только на основе анализа официальной отчетности компании за последние два отчетных периода.

Кредит «Со знаком качества» был разработан несколько месяцев назад, но после изменений продукт полностью преобразовался. Это беззалоговая программа, до 3 млн. рублей со снижающейся процентной ставкой каждый 6 месяцев. Так ставка снижается от 22 % до 10 % годовых. В продукте не предусмотрены комиссии. Кредит может быть выдан как на юридическое лицо, так и на физическое (собственник бизнеса, учредитель). При выдаче кредита на физическое лицо кредит является нецелевым.

***Что в перспективе ожидает предпринимателей на рынке кредитования?***

Наша цель – не просто выдать кредит, мы настроены на долгосрочные отношения с клиентами. Мы постоянно держим «руку на пульсе» и в зависимости от потребностей бизнеса меняем продуктовую линейку.

В настоящее время готовим новый продукт, который будет нацелен на средний бизнес, это кредиты свыше 5 млн. рублей под интересную процентную ставку. Пока детали раскрывать не буду. Скажу только, что мы продолжим делать все возможное, чтобы малый бизнес активно развивался.

**БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ**
ОСНОВА ВАШИХ РЕШЕНИЙ

**г. Кемерово:** пр. Молодежный, 3а **(3842) 31-45-91**
ул. Ноградская, 16 **(3842) 36-48-27**
пр. Октябрьский, 3г **(3842) 72-17-82**

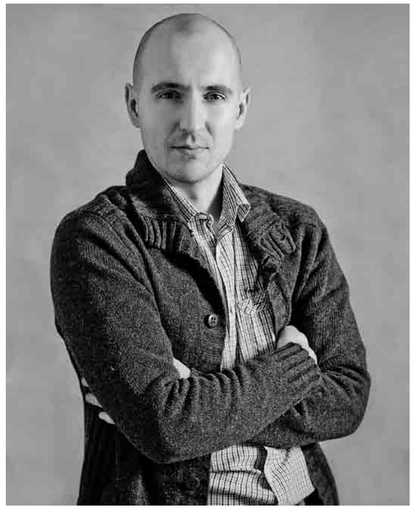
**г. Новокузнецк:** ул. Кирова, 103 **(3843) 76-43-80**

**www.nskbl.ru**

Лицензия Банка России № 1343

# АРТЕМ БРЕСЛАВСКИЙ: «НАВЕРНОЕ, Я – ИДЕАЛИСТ»

*По данным справочника 2ГИС, в Кемерове более 100 компаний предлагают такую услугу, как «разработка и написание сайтов». У кого-то эта услуга идёт, как дополнительная к основным, а кто-то пытается на ней построить бизнес. Насколько интересен местный рынок веб-разработок, с какими проблема предстоит столкнуться предпринимателю, рискнувшему заняться этим бизнесом, а также о его перспективах мы беседуем с Артемом БРЕСЛАВСКИМ, руководителем «Студии Артема Бреславского».*



***– Скажи, а сам-то ты как пришёл в этот бизнес? Ведь ты закончил КузГТУ по специальности далёкой от создания сайтов…***

– Свой первый сайт – я сделал для себя, личный. Захотелось поделиться своим творчеством, стихами, накопленными за время учебы в ВУЗе. Потом сделал несколько бесплатных сайтов друзьям, «набил руку», осознал свои возможности и перспективы. Затем появился первый коммерческий заказ, за ним другие, и так постепенно хобби переросло в основную профессию.

***– Студия Артема Бреславского появилась сразу, как ты ушёл «в свободное плаванье»?***

– Да. Решив всерьёз заниматься разработкой (в далёком 2007 году) я начал мучительно придумывать оригинальное название. Но так как этот бизнес, в силу специфики услуги, построен на личностях, я решил, что идеальным вариантом будет «вырастить бренд самого себя», учитывая, что ты основной производственный инструмент этого бизнеса. Выгоднее продвигать собственное имя, чем абстрактное название.

***– Что для тебя было всегда главным в создании сайтов?***

– Так получилось, что после института я несколько лет проработал маркетологом, что в дальнейшем позволило мне подходить к созданию сайтов не только с технической точки зрения, но и с позиции клиента. В результате пришёл к пониманию простой и чёткой идеологии – сайт в первую очередь должен помогать клиенту решать ЕГО задачи: продавать, оптимизировать бизнес-процессы, предоставлять удобный рабочий инструмент, и т.д., но не быть просто красивой картинкой.

***– Как ты оцениваешь изменения рынка за эти 6 лет? Что поменялось кардинально, а что осталось неизменным?***

– В начале и середине 2000-х практически каждая студия разрабатывала свою систему («движок») на которой работали сайты клиентов, и работа программиста была основной. Сейчас Интернет заполнен готовыми системами («движками») на которых работают сайты, шаблонами дизайнов, платными и бесплатными, достаточно хорошего качества. Программисту необходимо только «нарезать» картинку и настроить «движок». Таким образом, сместился акцент в веб-разработке, и главная задача теперь – сделать красивую картинку. На этом принципе и строится работа большинства веб-студий.

К сожалению, общий уровень качества местных сайтов довольно низкий.

***– А что для тебя показатель уровня работы?***

– Продуманная архитектура и дизайн. Внимание к мелочам. Быстрая и стабильная работа сайта (или проекта). И, если говорить про невидимые извне моменты, то – возможности для быстрого расширения функционала, если дело касается больших систем.

***– Как ты думаешь, почему не у всех получается?***

– Основное, чего не хватает многим, это – правильная постановка задачи на начальном этапе реализации проекта. К сожалению, многие заказчики не понимают, как важен этот первый шаг – проектирование сайта, и что это достаточно квалифицированная работа маркетолога, дизайнера, специалиста по юзабилити, и которая требует отдельных человеко-часов. В итоге, основные затраты при создании сайта закладываются в разработку красивой картинки, а затраты на проектирование, как не учитывалась раньше, так мало учитываются и теперь и, следовательно, можно сэкономить. И в этом моменте многие студии откровенно «халтурят». Простые сайты-визитки сегодня – удел студентов и бюджет здесь не более 10 тысяч рублей. Здесь, как и в любом бизнесе, соотношение цена/качество находятся в очень тесной зависимости. Конечно, на местном рынке есть сайты и за 60-80 тысяч и более, но это, скорее, исключения. Но, в итоге, заказчик получает несравнимо лучший и более продуманный сайт.



***– Как ты оцениваешь свою работу?***

– Я намеренно не занимаюсь разработкой обычных сайтов, где можно рентабельно работать только за счёт объёмов и команды, у которой процесс разработки распараллелен и превращен в конвейер. За студии, у которых процесс отлажен подобным образом и сформирована профессиональная команда можно только порадоваться. Однако работа программиста в такой команде превращается в рутину, и к нему предъявляется всё меньше профессиональных требований, «главное чтобы быстро работал и мало кушал». А это не интересно лично мне, как профессиональному программисту и разработчику. Поэтому уже года 2-3 я почти совсем ушёл с этого рынка и берусь за разработку сайтов компаний только в исключительных случаях.

***– И чем занимаешься?***

– В основном уникальные, долгосрочные проекты: многопользовательские корпоративные системы, SaaS продукты, сайты профессиональных сообществ. Это бизнес немного отличается от массовой разработки сайтов. Здесь спрос несравнимо меньше, хотя в последнее время наблюдается определённый рост. Кроме того, это просто интересно. Каждая большая система ставит перед тобой новые вызовы, более сложные задачи. За счёт этого ты работаешь с максимальной отдачей, постоянно повышая свой профессиональный уровень.

***– Например, Праворуб?***

– Да, это очень интересный проект. Сейчас на Праворубе наблюдается качественный рост посещаемости, продолжает формироваться сообщество профессионалов, активно взаимодействующих друг с другом и с посетителями портала, – то ради чего этот проект и создавался.

***– И, несмотря на довольно солидную аудиторию, более 150 тыс. пользователей в месяц, он «впрямую» не монетизируется?***

– Да, пока монетизизация проекта находится в перспективе. Собственники против засорения портала рекламой, это только отпугнет аудиторию. Однако параллельный проект «Легитатор» – это сервис, который сразу создавался для оказания услуг.

***– А кто писал «Праворуб» и «Легитатор»?***

– Программная часть вся моя, проектировался совместно с группой единомышленников.

***– То есть у тебя такой «театр одного актёра»?***

– Я бы сказал у меня маленький отряд особого назначения. В этом бизнесе количество вовлечённых в разработку людей имеет первостепенное значение, и от этого напрямую зависит прибыль. В студии трудятся ещё 3 человека, не программисты. При необходимости я подбираю людей под проект, под определённую задачу. Но постоянную команду такого уровня держать не рентабельно. Кадры, это вообще очень большая проблема. Ниша крупных веб-разработок практически свободна и, хотя объём заказов здесь существенно меньше, людей, которые могут это делать в комплексе за адекватную стоимость, очень мало.

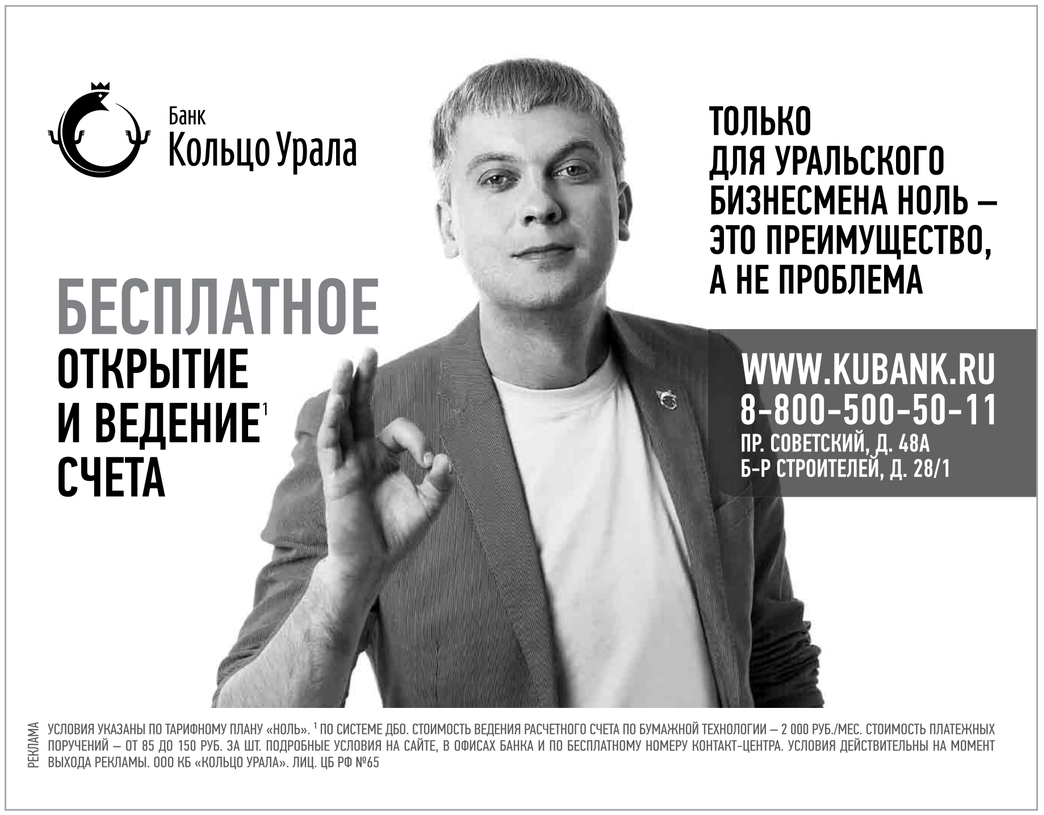
***– Разве в городе мало программистов?…***

– Учитывая, что я веду параллельно несколько проектов по веб-разработкам, обычно 3 – 4, привлекать для такой деятельности фрилансеров из других городов чревато отсутствием слаженной работы, срывами сроков, и другими малоприятными вещами. Локальные программисты нужного уровня, это единицы, которые либо уже на 100% задействованы в других долгосрочных проектах, либо не обладают нужным опытом-ответственностью. (Либо, к сожалению, собираются мигрировать туда, где можно продавать свой человеко-час дороже). Большинство таких людей хорошо работают в команде веб-студий, по чётко поставленной задаче и не собираются усложнять себе жизнь покорением новых высот.

***– Завышенные требования?***

– Высокие требования, да, но не выше чем к самому себе. Мне важно, чтобы человек был в меру самостоятельный, профессиональный, и на него можно было полностью положиться, не подгоняя и не исправляя за ним ошибки. В любом деле хороший результат – это лишь 10% дар, а 90% – работы. Нужно просто профессионально и добросовестно относиться к тому, что ты делаешь. Тем более, что в Интернете есть куча профессиональных публикаций, работ, на которые можно смотреть, разбираться в технологических особенностях, вдохновляться ими… и делать что-то своё. На их примерах можно много чего освоить и понять. Мне кажется, что именно этого многим не хватает. Но, наверное, я – идеалист.

*Беседовала*
*Галина Красильникова*



БЛИЦОПРОС

## А вы готовитесь к лету?

**Елена Веселова, директор ООО «Электросиб-маркет»:**
– Ни да, ни нет! Я всегда поддерживаю форму, слежу за кожей и волосами, периодически меняю имидж – по настроению, от времени года это мало зависит.

**Светлана Ярополова, студентка СибГИУ:**
– Я уже несколько лет веду здоровый образ жизни, что само собой включает в себя и правильное питание, и систематические физические упражнение (зимой в тренажерном зале, летом бегаю по стадиону, плаваю, катаюсь на велосипеде). Да и за внешностью привыкла следить круглый год. Так что специально к лету ничего делать не придется!

**Анастасия Шилова, дизайнер в рекламном агентстве:**
– Я не делаю ничего особенного, чтобы подготовиться к лету. Худеть мне некуда, кожа и волосы вроде в порядке. Менять во внешности что-то специально – удел тех, у кого есть время, желание, а порой и средства. Хоть мы и скульпторы самих себя, но лучше я потрачу время не на физическое тело, а на ментальное.

**Ирина Леднева, экономист «ТУ ЗЖБК»:**
– Начала по вечерам делать упражнения для поддержания тела в тонусе. Стараюсь теперь есть меньше – чтобы все усилия не прошли даром!

**Дарья Кёльн, главный специалист по PR ООО «Марка Подорожник»:**
– Весна – это здорово! Но следить за собой я стараюсь круглый год – и за кожей, и за волосами, и за фигурой. Подумываю, пожалуй, об обновках к лету... Вот и вся внешняя подготовка! А что касается внутренней... Я написала список своих желаний, исполнить которые хочу к лету. Там и поездка в поселок Нарым, в который нужно долго плыть на катере, и подписка на любимый журнал «Русский репортер», и курсы по живописи. Вот бы получилось все исполнить!

**Мария Зырянова:**
– Да, конечно, Хочется, прежде всего, очистить организм после зимы – ем как можно больше растительной пищи (фрукты, натуральные соки и т.д.), хожу в бассейн и занимаюсь в тренажерном зале, больше времени стараюсь проводить на природе.

**Ксения Матвиенко, воспитатель детского сада:**
– Хожу в тренажерный зал – к лету нужно «сбросить», чтобы встретить пляжный сезон во всей красе!

# ПЛЯЖНЫЙ ПЕРЕПОЛОХ

*Весна – это всегда время ожиданий: мы ждём, когда растает снег, будет первый дождь, распустятся на деревьях молоденькие листочки, зацветут тюльпаны… и, конечно же, наступит долгожданное лето! Готовиться к которому представительницы прекрасного пола начинают уже сейчас – ведь, как известно, готовь сани летом,… а фигуру к пляжному сезону весной!*

### «ЗАКОН МЕРФИ» ДЛЯ ХУДЕЮЩИХ

«Диет не надо, надо меньше жрать», – считает великая русская балерина Майя Плисецкая. Но прежде, чем следовать этому принципу и изнурять себя голодовками, постарайтесь трезво оценить «размер ущерба», нанесенного зимой вашему организму – причём, не только количество лишних килограммов, но и состояние кожи, волос, ногтей. Я не случайно употребила слово «голодовка», а не «диета», потому что второе подразумевает не отказ от еды, а определённый рацион и режим питания.

Если вы не враг своему и без того изнурённому долгой зимой организму, то в период авитаминоза не усугубляйте ситуацию – помните, что в противном случае, вместо красивой фигуры, вы рискуете получить тусклые волосы, серую кожу, слоящиеся ногти, вернувшиеся килограммы, отвратительное настроении и, как бонус, ОРВИ или ОРЗ.

Гораздо полезнее (и эффективнее) будет, как бы ни банально это звучало, переход на правильное питание. Формула его проста и наверняка многим известна – откажитесь от всего вредного, полюбите фрукты и овощи и принимайте пищу небольшими порциями, но часто (5-6 раз в день), желательно в одно и то же время.

Если отказаться от чипсов-шоколадок-конфет и прочих вредных «вкусностей» разом окажется слишком сложно, можно попробовать считать калории. О действии этого простого, но надёжного метода рассказала **Наталья Панчук**, преподаватель физкультуры Кем-ГУ. Суточная норма для женщин – 2100-3000 килокалорий, для мужчин – 3000-3200. Для того чтобы похудеть, достаточно снизить эту цифру до 1500-1600 (женщинам). Можно разрешить себе есть всё, что угодно, но только в допустимых пределах. Поверьте, очень скоро вы поймете, что лучше съесть кусок мяса, чем плитку шоколада – гораздо питательней, а по калорийности даже чуть меньше, чем молочный пористый.

Конечно, таким «лёгким» способом быстро избавиться от лишнего веса не удастся – зато больше вероятности, что ненавистные килограммы уйдут навсегда. Особенно, если закрепить результат в спортивном зале. О том, как это правильно сделать рассказала **Анастасия Дягтярёва**, мастер-тренер, инструктор групповых программ Pilates, Fitball и Aqua Fitness.

### СПОРТ, СПОРТ, СПОРТ!

***– Анастасия, расскажите, как настроить себя на занятия спортом, с чего начать?***

– Прежде всего, необходимо определиться с целью тренировок. Нужно точно понимать, какой результат вы хотите увидеть – просто подтянуть мышцы, сбросить 2-3 кило или больше. Когда есть конкретная цель, начинать легче.

***– Как определиться с видом тренировок? Столько всего интересного и нового – йога, Pilates, аквааэробика…***

– Я обычно советую попробовать всё, что хочется, а потом уже решать. По-другому выбрать невозможно. Люди же все разные – кому-то нравятся более энергичные виды – фитнес, шейпинг, кто-то предпочитает спокойные, размеренные, но не менее эффективные в плане похудения йогу и Pilates.

***– Бытует такой миф, что «утренние занятия спортом – для здоровья, а вечерние – для красоты». А на самом деле – есть ли разница, в какое время тренироваться?***

– Нет, абсолютно! Это действительно миф. Есть даже спортзалы, которые работают по ночам – некоторые люди предпочитают заниматься после полуночи и прекрасно себя чувствуют. Каждый выбирает сам, когда ему удобнее – утром, до рабочего дня или вечером. Главное, чтобы после тренировок вы себя чувствовали комфортно.

***– Первые занятия всегда непросто пережить – усталость, мышечные боли… Что может облегчить страдания «новоиспеченных спортсменов»?***

– Самое простое – это пить больше воды. Можно сходить в сауну, на массаж, полежать в горячей ванне – всё это расслабляет мышцы, снимает усталость. Но до конца от мышечной боли поможет избавиться только повторная тренировка или хотя бы хорошая разминка – клин клином вышибают!

***– Можно ли одновременно «сидеть» на диете и ходить в спортзал? Не слишком ли большая нагрузка на организм?***

– Смотря, что вы подразумеваете под диетой. Если особый сбалансированный режим питания, то можно. В противном случае – вам грозит голодный обморок. Тогда тренеру не остаётся ничего другого, как привести человека в сознание и накормить! Без правильного питания – никуда! Это залог и здоровья, и красоты.

***– Сколько времени нужно провести в спортивном зале, чтобы подтянуть мышцы и сбросить пару килограммов? Заветное желание многих женщин в преддверии лета…***

– У всех это получается поразному. Но не меньше, чем 2-3 месяца регулярных тренировок – это точно. За это время организм только привыкает, адаптируется к новым условиям – для него это стресс. А дальше всё зависит от вашей физической формы: лёгкие килограммы, набранные недавно, – уходят быстро, а вот тот жирок, который копился ни один год – придётся сгонять подольше.

…

Принять твёрдое решение заняться своей фигурой – это ещё пол дела. Приступить к его осуществлению бывает гораздо сложнее. Необходим стимул. Психологи утверждают, что помочь в этом деле может даже какая-нибудь мелочь. Например, повешенная на холодильник фотография себя любимой (стройной и красивой, желательно в купальнике) или какой-нибудь актрисы-модели. Или, например, очень красивые брюки, но купленные специально на размер меньше. В общем, нужно как-то визуализировать свою мечту, чтобы вы не только представляли ее мысленно, но и могли видеть. И вперёд – к намеченной цели!

*Дарья Коржова*




## МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

*Стремительное развитие высокоиндустриального общества, оснащенного современными сложнейшими достижениями науки и техники, помимо очевидных благ для человека таит в себе повышенную нагрузку на человеческий организм. Особенно опасно ежедневное, многолетнее воздействие различных опасных и вредных факторов производства, что грозит не только нарушением здоровья работника, но и высоким риском различных аварий и человеческими жертвами.*

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ «МЕДПРОФ» предлагает организациям и предприятиям проведение предварительных и периодических медицинских осмотров сотрудников, диспансеризацию, медосмотр для допуска к работе с документами, представляющими государственную тайну, осмотр специалистов для миграционной службы, проведение предрейсовых осмотров водителей, оформление любых медицинских справок (на вождение, при оформление лицензии на оружие, учебу, санитарных книжек, санаторно-курортных карт, бассейн).

Центр оснащен всем необходимым медицинским оборудованием, имеет штат высококвалифицированных сотрудников, имеющих специальное обучение для проведения профилактических осмотров, включая специалистов по психиатрии и наркологии.

С 1 января 2012 года вступил в силу Приказ Минздравсоцразвития России № 302н от 12 апреля 2011 года «Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении которых проводятся предварительные и периодические осмотры», согласно которому участие врача-психиатра и врача-нарколога при прохождении предварительных и периодических осмотров является обязательным для всех категорий обследуемых.

Медицинский центр «Медпроф» имеет соответствующие лицензии по проведению предварительных и периодических медицинских осмотров, экспертизе профпригодности, а также по психиатрии и наркологии.

Медицинская комиссия работает с понедельника по пятницу до 19.00, в субботу с 8.00 до 15.00. В Центре проводятся все необходимые лабораторные и функциональные обследования, включая цифровую флюорографию. Забор анализов проводится в течение всего рабочего дня.

Наши специалисты (вся медицинская комиссия) выезжают на промышленные предприятия, где без отрыва от производства проводят медосмотры с полным спектром как функциональных (ЭКГ, ЭЭГ, УЗИ, маммография и др.), так и лабораторных обследований.

***ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ приглашает все организации и предприятия города и области к сотрудничеству в проведении предварительных и периодических медицинских осмотров.***

медпроф

**г. Кемерово, ул. Терешковой, д.20**
**тел.: (3842) 347-046, 347-047, 347-048**
**www.medprof.info**

**ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ! БЫСТРО! УДОБНО! ПРОФЕССИОНАЛЬНО! БЕРЕГИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ!**



## СИБИРСКИЕ КАНИКУЛЫ

*Совсем скоро наступит весна, а вместе с ней и долгожданные КАНИКУЛЫ*

**УВАЖАЕМЫЕ РОДИТЕЛИ, у Вас и Ваших детей есть прекрасная возможность провести это время с пользой и удовольствием.**

Компания «ТАИСА» предлагает для Ваших детей, организованную, увлекательную поездку по городам Сибири. В экскурсионно-оздоровительном туре они не только познакомятся с краем, в котором живут, но и проведут три интереснейших дня в Горном Алтае наслаждаясь чистейшим горным воздухом, катанием на лыжах, активной развлекательной и экскурсионной программой. А также ребята посетят отличный АКВАПАРК, поиграют в Лазерный пейнтбол, посмотрят спектакли в Молодёжном театре и в театре Оперы и Балета, попадут в райский уголок Ботанического сада, не имеющий аналогов «Парк тропических бабочек», пролетят по космическим Галактикам нового и очень интересного Планетария и многое-многое другое.

**Программа тура с 22.03 – 31.03.2013г.**
**Стоимость программы – 18900руб.**
**В программу входит:**
*полное обеспечение транспортом, 3-х разовое питание, проживание, всё экскурсионное и развлекательное обслуживание.*
**Обеспечивать безопасность и благополучие детей будут:**
*врач, опытные педагоги-психологи, инструкторы по спортивным мероприятиям и мероприятиям на воде.*

**Передвижение по междугородним трассам сопровождается машиной ГИБДД.**

**Для уточнения информации и записи в группу обращайтесь по телефону 8-903-942-67-69 (с 9.00 до 22.00),**

ТАИСА



650099, Россия, Кемеровская обл., г. Кемерово, ул. Островского, 27
тел./факс: 8 (3842) 36-88-62
лицензия № ЛО-42-01-001620 от 14.08.2012г.
www.mcvd.ru

МЕДИЦИНСКАЯ КОРПОРАЦИЯ "МЕДСАНЧАСТЬ КУЗБАСС"
ВАШ ДОКТОР
ПОЛИКЛИНИКА ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ

**БОЛЕЕ 1500 МЕДИЦИНСКИХ АНАЛИЗОВ**
**(доставка результатов анализов, услуга выезда на дом)**

**ВСЕ ВИДЫ ВАКЦИНАЦИИ**
**(против клещевого энцефалита, гриппа и др. опасных инфекций)**

**ПЕРИОДИЧЕСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ**

**СТАЦИОНАР НА ДОМУ**
**(вызов любого специалиста, все виды анализов, УЗИ, ЭКГ, инъекции, капельницы и пр.)**

**ДНЕВНОЙ СТАЦИОНАР**
**(мануальная терапия, диагностические исследования, рефлексотерапия, массаж, физиотерапия)**

**ОФОРМЛЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ**
**(больничных листов, санитарно-курортных карт, справки на приобретение оружия, справки для водителей и др.)**

**АМБУЛАТОРНАЯ НАРКОЛОГИЯ**
**(выведение из запоев, лечение похмелья, кодирование)**

**ПОЛНЫЙ СПЕКТР СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ**
**(терапия, хирургия, педиатрия, ортондонтия)**

горячая линия: (3842) 495-485, 8-800-700-5485 (бесплатный звонок)



**Телефон редакции**
**8 (3842) 585-616**
**ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР»**
www.avant-partner.ru

СОСНОВКА
КУРОРТ–ОТЕЛЬ

Информация и бронирование
(383) 209-03-40
(383) 334-48-28

**ВЕСЕННИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:**

**За здоровьем – в "Сосновку"**

**Скидка 20% на проживание по путевке с лечением от 7-ми суток**

**Беззаботные будни**

**Скидка 15% на проживание по путевке от 2-х суток в будние дни**

К услугам гостей:
- Медицинский центр
- Йога
- Шведский стол
- Развлекательные программы
- Бассейн
- SPA-центр

## БЛИЦОПРОС

*Как часто ваша компания участвует в госзаказах? Что вас устраивает, а что хотелось бы изменить в проведении таких тендеров?*

**Артем Сычев, директор филиала Росгосстрах в Кемеровской области:**

– Росгосстрах регулярно участвует в тендерах, проводимых в Кемеровской области. Для этого у нас работает целое подразделение сотрудников. И могу сказать, что мы не редко добиваемся успеха. Федеральный закон № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» не однозначный в отношении обязательного страхования. Например, цена на обязательные виды страхования должна быть одинаковая у всех. В результате, при определении победителей возникают некоторые вопросы.

**Павел Мальцев, директор АТП «Прогресс – Автолайн» (г. Кемерово):**

– Наше предприятие каждый год участвует в конкурсе на заключение муниципального контракта на обслуживание пассажиров. Я считаю, что такое частое проведение конкурсов в этой сфере не нужно. В других регионах они проводятся раз в 5-7 лет. Если бы договор заключался на более длинный срок, можно было бы привлекать больше инвестиций. А так, даже банки зачастую отказывают в кредитах. К примеру, в конце прошлого года я получил одобрение банка на получение кредита для приобретения 10 единиц транспорта. Но, когда в банке узнали, что контракт с муниципалитетом у меня заканчивается в марте 2013 года, заключили соглашение на сумму, позволяющую обновить только 3 единицы техники. Другой минус заключается в том, что в контрактном договоре в таких случаях прописываются условия, которые невозможно изменить. Выходя на конкурс, предприятие автоматически соглашается со всеми условиями, в том числе штрафными санкциями. Если ты хочешь получить заказ, смиряйся. Но есть и положительные моменты. В принципе госзаказ – нужная вещь. Договор с государственным или муниципальным учреждением – один из стабильных, в сравнении, скажем, с договорами, заключенными с другими юридическими лицами.

**Сергей Трубчанинов, генеральный директор ООО «ККМ-Торг Сервис»:**

– Компания «ККМ-Сервис» регулярно участвует в тендерах проводимых, как частными организациями, так и государственными структурами. И зачастую именно наша компания побеждает в подобных мероприятиях, благодаря высокому профессионализму. Главным недостатком тендерных закупок является то, что зачастую они не учитывают качество поставляемых товаров, а концентрируют своё внимание лишь на цене, что создает возможность недобропорядочным компаниям заявлять в тендерных заявках товар из низкокачественных материалов по более низкой цене. Конечно, система прозрачных конкурсов значительно сокращает вероятность победы по сговору и минимизирует коррупционную составляющую. Компания «ККМ-Сервис» как поставщик, который очень щепетильно относится к качеству товаров и услуг, надеется, что система тендерных закупок позволит, со временем, учитывать все факторы, например, такие как репутация фирмы и рекомендации со стороны клиентов, влияющие на конечный результат.

# ГОСЗАКУПКИ: ЧТО ПРИНЕСЁТ ПЕРЕХОД К КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ

*В 2005 году был принят Федеральный закон №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который должен был решить проблемы, накопившиеся в сфере госзакупок. Благодаря принятию этого закона был сформирован институт госзакупок.*

**Антон Кузьмин, руководитель налоговой и арбитражной практики ООО «ЦПП «ЮрИнвест»**

### СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

На текущий момент сфера государственного заказа урегулирована именно Федеральным законом от 21 июля 2005 года №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который существенно правился законодателем около 20 раз. Однако постоянные попытки улучшить данный закон со стороны государства нисколько не уменьшили сложившееся в обществе недоверие к системе государственных закупок, к процедурам, открытости и честности проведения госзаказа. Причём недоверие исходит не только от бизнеса, интересы которого логично затрагиваются сложившимися порядками в первую очередь, но и от противоположной стороны – непосредственных заказчиков и уполномоченных органов, проводящих закупки.

Существуют и многочисленные критические высказывания чиновников самого высокого ранга, в том числе руководства Министерства экономического развития РФ о том, что существующее законодательство не обеспечивает единства подходов к регулированию всего цикла государственных закупок, а Федеральный закон №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» регулирует, по сути, лишь процедуру организации торгов. При этом в данном законе крайне ограничены варианты допустимых способов размещения заказа.

Сложившаяся правоприменительная практика свидетельствует о том, что действующие процедуры позволяют участвовать в размещении заказа и побеждать поставщикам (исполнителям и подрядчикам) с низкой квалификацией, не обладающим возможностями для исполнения государственного или муниципального контракта. Существующие механизмы обеспечения качества в основном направлены на применение санкций к поставщику по факту невыполненного контракта. А в результате возникает двойной ущерб: не выполнен заказ по закупке товаров, работ и услуг необходимого качества, а также не освоены и возвращены в бюджет бюджетные средства.

В целом, можно выделить следующие системные проблемы существующего законодательства о закупках и практики госзакупок:

– риски недобросовестного поведения и некомпетентности поставщиков, следствием чего являются риски неисполнения заказа;

– трансформация коррупционных рисков в другие формы: сговор заказчика и поставщика через излишнюю детализацию технического задания под конкретных поставщиков;

– рост несостоявшихся торгов, по которым остается один участник, с которым и заключается контракт по цене, близкой к стартовой;

– сговор потенциальных поставщиков, которые регистрируются и допускаются на аукционы, но не принимают непосредственного участия в аукционе и контракт заключается по цене, близкой к начальной;

– срыв процедур размещения заказов «серыми» участниками путем демпинга в заявках или необоснованных жалоб на действия заказчиков;

– неформальное урегулирование споров в связи с неисполнением, несвоевременным или недобросовестным исполнением обязательств.

Про сложившиеся злоупотребления при размещении заказа, вообще, сказано и написано столько, что размещение заказа давно уже стало восприниматься как синоним коррупции.

В общем, по мнению многих, антикоррупционный потенциал Федерального закона №94-ФЗ уже давно исчерпан.

### РЕФОРМА ГОСЗАКАЗА

В настоящее время на государственном уровне уже принято решение о проведении реформы в сфере госзаказа и создании Федеральной контрактной системы (ФКС). Президентом РФ в Послании о бюджетной политике на 2010-2012 годы была прямо поставлена задача создания федеральной контрактной системы.

В начале мая 2012 года со стороны Минэкономразвития РФ в Госдуму был подан законопроект № 68702-6 «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг». К настоящему времени законопроект был рассмотрен Госдумой лишь в первом чтении.

Данный законопроект интересен тем, что вводимая им контрактная система будет иметь принципиальные отличия от существующего в настоящее время порядка.

**Во-первых,** закон о федеральной контрактной системе будет регулировать весь цикл государственного заказа: планирование закупки, конкурсная процедура, выполнение контракта, аудит результатов. Впервые предлагается регламентировать действия по прогнозированию и планированию обеспечения государственных и муниципальных нужд, установить состав обязательных документов планирования и определить порядок обоснования ключевых параметров планируемых контрактов в целях последующего мониторинга размещения и исполнения контрактов, анализа контрактных результатов.

Планирование будет публичным. Российские производители будут заранее знать о том, каким будет государственный спрос, где будет потенциальная зона сбыта продукции.

**Во-вторых,** вводится персональная ответственность государственного заказчика не только за соблюдение процедур, но и за результаты исполнения контракта.

**В-третьих,** вводится более широкий набор инструментов размещения заказа и возможность определения процедуры отбора исполнителей заказчиком. При этом определенные ограничения, исключающие намеренное усложнение процедур для простых закупок или, напротив, излишнего усложнения для простых, в законе остаются. Но заказчик имеет возможность выбирать между несколькими равнозначными с точки зрения защиты конкуренции и обеспечения прозрачности процедуры вариантами, что дает ему возможность учитывать конкретную ситуацию закупки.

Федеральная контрактная система предоставит заказчикам при осуществлении закупок право использовать следующий перечень способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей):

1) открытый конкурс;

2) конкурс с ограниченным участием;

3) двухэтапный конкурс;

4) электронный аукцион;

5) запрос котировок;

6) запрос предложений;

7) закрытые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

8) единственный источник.

Заказчик при выборе способа определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) будет обязан исходить из необходимости обеспечить конкуренцию среди участников процедур закупок и не совершать действия, влекущие необоснованное сокращение числа участников процедур определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Для типовой продукции будет упрощена процедура электронного аукциона, для заказов высокосложной продукции введен конкурс с предварительным квалификационным отбором, для науки и культуры – двухэтапный конкурс, когда на первом этапе обсуждаются только творческие подходы участников.

Если же это зона особой ответственности государства по исполнению своих социальных обязательств, например поставки детского питания, организация детского отдыха, или речь идет о специальных работах, например на ядерном реакторе, то проводится конкурс с ограниченным участием. Тогда вводятся дополнительные квалификационные требования из шести пунктов.

**В-четвертых,** законом предусмотрено создание центра ценовой информации, будет осуществляться постоянный мониторинг рынка, и заказчики будут иметь возможность адекватно оценивать стоимость закупаемых товаров, работ и услуг. И эта информация также будет доступна общественности.

**В-пятых,** вводится библиотека типовых контрактов. Это существенно облегчит переход к контрактной системе для заказчиков, а также унифицирует параметры государственных контрактов, по сути, это основа формирования единого правового поля госзаказа с понятными всем участникам правилами игры.

На стадии исполнения контрактов у заказчика появится возможность в случае неисполнения обязательств поставщиком в одностороннем порядке расторгнуть контракт. Раньше это было возможно только по решению суда. Судебная процедура была слишком длинной для цикла госзаказа и, по сути, не работала.

И еще одна характеристика нового закона, о которой стоит упомянуть: он будет проще и понятнее 94-ФЗ. И это совсем не малозначительная деталь. 94-ФЗ столько раз правили, он содержит столько отсылок, что, в конечном итоге, накопил такой объем внутренних противоречий, что его просто сложно не нарушить. Предполагается, что федеральная контрактная система должна быть понятной и прозрачной, в ней не должно быть «потайных ходов» и ловушек старого закона.

Для государства это означает, что закупаться будет именно то, в том объёме и того качества, которые реально необходимы для удовлетворения государственных и муниципальных нужд.

Предполагается, что переход к контрактной системе это принципиально новый уровень прозрачности и публичного контроля. Формирование федеральной контрактной системы должно обеспечить условия для нового качества госзакупок, осуществляемых с целью эффективного удовлетворения государственных нужд. Переходные положения позволят участникам госзакупок адаптироваться к новым правилам.

Насколько существенные изменения в системе госзаказа повлечет за собой введение федеральной контрактной системы, сможет показать лишь практика применения нового закона, если Законодатели все же решат довести до конца начатую работу по его принятию.

Что же касается существующего порядка, то отмечу, что, несмотря на существующую обоснованную критику закона, результативное участие в торгах всё же возможно. Во-первых, не все Заказчики ведут себя недобросовестно – большая часть размещения заказа проводятся добросовестными Заказчиками, которые не допускают никаких злоупотреблений, и действуют исключительно в государственных или муниципальных интересах. Это делает им честь. Таким образом, при наличии определённого опыта участия в торгах ещё при изучении документации, размещённой Заказчиком, можно понять насколько чистым является конкретное размещение заказа, и подобрать для себя подходящее.

Во-вторых, все махинации Заказчика, направленные на ограничение конкуренции и приведение к победе конкретного участника торгов (если такие имеют место) преодолимы. В практике сложилось немало хитрых приёмов, используемых Заказчиками для этих целей, но при наличии достаточных знаний, внимательности и высокой квалификации Ваших работников или привлечённых консультантов, всё это преодолевается и, в ситуации обжалования, может достаточно результативно использоваться против самого Заказчика.

Таким образом, каждый, обладающий необходимыми ресурсами, имеет возможность участвовать и побеждать в торгах, независимо от позиции Заказчика или злонамеренных действий иных участников.

*Задайте вопрос эксперту по электронной почте:* **mail@yurinvest.ru**.
*Ответы на самые интересные вопросы будут опубликованы на сайте* **www.avant-partner.ru**



## КНИГА для ДЕЛА

**НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВСКАЯ, ДИРЕКТОР КА «ПРОФИ»**

Изданий на тему продаж очень много и с каждым годом появляется всё больше и больше. Из всего «вала» книг по этой тематике можно выделить несколько направлений.

1. Книги-молитвенники, в них много шаблонных ответов на шаблонные возражения клиентов. Отсутствие смысла при таком подходе к работе, компенсируется обещанием огромных прибылей и большим количеством примеров, как коммивояжер стал миллионером. Штудирование данной литературы, даёт начинающим «продавцам» иллюзию, что они умеют продавать, а руководителям компаний, где такие книги обязательны к прочтению, иллюзию, что сотрудники отдела продаж понимают, что им надо делать. Ни чего из этого рекомендовать не буду.

2. Книги-учебники (хрестоматии). Они действительно повышают осознанность деятельности специалистов клиентских служб, дают представление об организации и структуре работы. С большим удовольствием порекомендую книгу Кендры Ли «Создание клиентской базы». Эта книга будет интересна и полезна как начинающим клиентщикам, так и опытным руководителям отдела продаж. В книге – пошаговый алгоритм организации работы Sales manager начиная от определения собственной мотивации и целей до разработки и реализации конкретных мероприятий по их достижению. Хороши и «доходчивы» главы про сегментирование, воронку продаж, планирование продаж. В книге много рекомендаций и подсказок про то, как можно увеличить продажи. Настоятельно рекомендую к прочтению начинающим сейлзам, чтобы понимать, что «холодные» звонки/визиты – это не единственный способ/инструмент увеличения продаж. Несмотря на то, что книгу прочитала первый раз много лет тому назад, время от времени перечитываю, каждый раз нахожу «новые идеи». При первом прочтении отметила для себя продажи через партнёров, этот подход позволил пересмотреть подходы в организации продвижения собственных услуг.

3. Нелюбимые книги начальников отделов продаж. Нелюбимые потому, что учат скорее не продавать, а понимать клиента и работать над качеством/сервисом. Здесь могу порекомендовать «К черту цены, повышайте ценность» и книгу Гарри Беквит «Продавая незримое». Особенно эти книги будут интересны для сейлзов продающих «сложные» продукты или услуги, станут хорошим руководством для установления долгосрочных и партнёрских отношений с клиентами компании.

**Евгений Облов, руководитель дирекции по Кемеровской области Филиала ОАО Банк ВТБ в г. Кемерово**

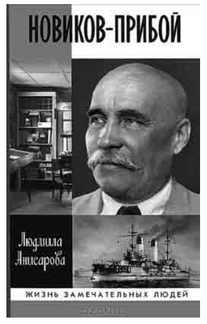
Еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» – наш давний друг и помощник. Взаимодействие с изданием происходит с двух позиций: читателя и рекламодателя.

Для читательской аудитории важно, чтобы информация была понятной, оперативной и полезной. Наполнение издания «Авант-ПАРТНЕР» отвечает всем этим требованиям, поэтому для сотрудников нашего банка как для читателей каждый новый номер – это возможность узнать оперативную информацию об общественно-значимых новостях кузбасского региона, о деятельности наших партнеров, конкурентов, потенциальных и действующих клиентов.

Также в лице «Авант-ПАРТНЕРа» мы обрели информационную площадку, посредством которой можем вести разговор с представителями бизнес-сообщества. Статус еженедельника как делового издания и профессионализм подачи информации отвечает нашим требованиям к качеству СМИ, в котором размещается информация о деятельности банка ВТБ.

## КРУГ ЧТЕНИЯ

# ПИСАТЕЛЬ-МАРИНИСТ ИЗ НАРОДА




*В молодогвардейской серии ЖЗЛ вышла биографическая работа Людмилы Анисаровой «Новиков-Прибой»*

Писатель Александр Силантьевич Новиков-Прибой, называемый друзьями-приятелями, да и читателями запросто «Силычем», был самым читаемым в довоенное время в СССР, громадные тиражи его книг уходили влет, критики регулярно писали о его произведениях, которые стояли на полках всех общественных библиотек государства.

Сегодняшняя ситуация сильно отличается: молодежь вряд ли вчитывается в книжные кирпичи советского литклассика. Но писатель-то достойный. Потому и появилась, вопреки современному тренду, биографическая книга, начинающаяся от лица её героя: в разговор вступает сам Новиков-Прибой, вспоминая прошлое. Анисарова раскручивает биографию, словно беллетристическую книжку. Это, конечно, сознательный ход: найти верный тон, сразу захватить в плен читателя-собеседника. Уже на первых страницах нарисован незабвенный образ матери писателя, с цитатами-воспоминаниями сына. Неплохие гены получил крестьянский отпрыск Алексей Новиков от отца – крепыша-солдата Силантия, после 25 лет военной службы вернувшегося в крестьянское сословие, взявшего в любовный плен полячку, которую привез с её родины в российскую деревню на Тамбовщину (в советское время эти места приразали к Рязанской области).

Этот сокровенный тон довольно часто прорезается. На протяжении всей книги о жизни и творчестве самого известного советского писателя-мариниста. Будущий классик литературы с большими трудами выучился читать, а когда, пролив семь потов, овладел этим умением, читал запоем. Хорошо, что попадал на русскую классику, замечательно, когда встретил «Морские рассказы» Станюковича – книгу, с каковой он буквально жаждал встречи. Русский классик из морских офицеров очаровал. А ещё сыграл свою роль приезд в деревню одного из моряков и его рассказы: мальчишка заболел морем. Сильно повезло – и он пошел служить во флот, где узнавал жизнь. Жаждал учиться и в 1901 г. начал посещать занятия воскресной школы – к этому времени Новиков уже старшина 1-й статьи. После школы для баталеров произведен в унтер-офицеры.

Потом была революционная работа, участие в Цусимском сражении, японский плен, возвращение на Родину, эмиграция.

Тяга к литературному творчеству проявилась рано, грамотешки не хватало, потому впитывал знания, где только мог: писал понемногу и учился упорно и непрерывно.

...Писателю Новикову удалось написать книгу, которая стала знаменитой не только в родном Отечестве, но и завоевала многие языки. Она не просто переводилась, вызывала острые дискуссии, породила громадное количество откликов в Отечестве и за рубежом.

Хорошо помню, что в нашем центральном леспромхозовском поселке-станции кирпич библиотечной «Цусимы» активно читался – крышка переплета истерлась, книжные страницы сильно поизносились. Где-то классе в пятом, наконец, и я отважился на чтение устрашающей по размерам для мальчишки морской эпопеи. Помню до сих пор свои читательские ощущения – героизм русских служивых восхищал, удручала обреченность всей затеи битвы на море с Японией, нарастающая по ходу развития сюжета горечь поражения русского флота от маленького азиатского соседа повергала в отчаяние. В сознание навсегда впечатался книжный образ командующего обреченной эскадрой адмирала Рожественского –– туша необъятной плоти, тупые поступки и преступное бездействие. Повествование очевидца о том, как вели себя люди в бою, как умирали, было больно читать – более пяти тысяч наших моряков погибло. Сравним с Перл-Харбором, когда у американцев японцы убили более трех тысяч человек – эту трагедию за океаном до сих пор остро переживают.

По прошествии десятилетий, ознакомлении с разнообразными точками зрения, личное отношение к тем событиям более сложное. Вот, к примеру, движется к своей гибели основная часть флота России, а матросы-революционеры, к коим принадлежал и Новиков, делают всё, чтобы было лучше для будущей революции, а, значит, чем хуже будет в войне для Российского государства, тем быстрее победит революция и настанет рай земной.

Биограф эту вину своего конкретного героя осторожно намечает, обходя, обильно описывая сражение, используя цитаты из романа «Цусима» и иных источников.

Потом для автора был плен и сбор материала для будущей эпопеи, бесконечные беседы с матросами, поездки по Японии: таким, с позволения сказать, был либеральный плен. Наш герой умудрился даже дважды влюбиться в прелестных аборигенок, но отчего-то не осмелился везти раскосоглазую суженую домой, в деревню. «В плену у японцев было очень хорошо», – писал до революции Новиков в автобиографии для ярого пропагандиста учения и самообразования Николая Рубакина.

На Новикова громадное влияние оказало общение с Максимом Горьким, который ему и псевдоним придумал, добавив к фамилии хлесткое морское слово «Прибой». «Великий пролетарский писатель» правил рукописи новообращенного ученика, советовал, заставлял многократно переписывать.

Получился крепкий писатель со своим стилем, «истинный и истовый романтик навсегда, до самых своих последних дней». Учитель же относился к своему ученику с долей пренебрежения: простоват, дескать, и в жизни, и в творчестве. Новиков-Прибой обижался на Горького, однако хорошего отношения к мэтру не менял.

У нас в Сибири Новикову удалось не только побывать, но и пожить по несчастью в соседнем Алтайском регионе, в Барнауле.

*Валерий Плющев*

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

**Главный редактор Галина Красильникова.**
**Зам. гл. ред. Игорь Лавренков.**
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. Сдан в печать в 09.00. Объем 3,5 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.

# Кредиты для роста малого бизнеса

## Возьми и развивайся!

Банк Москвы
Вместе с вами

**Филиал ОАО «Банк Москвы» в г. Кемерово**
Адрес: г. Кемерово, ул. Ноградская, 5Г
Телефоны: 8 (384-2) 75-48-15
www.bm.ru

ОАО «Банк Москвы»
Генеральная лицензия Банка России №2748 от 10.08.2012.