3D **БИЗНЕС** ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

№ 6(341)

ВТОРНИК 2 АПРЕЛЯ 2013



www.avant-partner.ru

MAPTHEP









Кемерово - 102,3; Новокузнецк - 103 (FM)

УЧАСТОК ЗВОНЧИХИНСКИЙ 2 ПОДОРОЖАЛ В 23 РАЗА

Самым напряжённым оказался проведённый 18 марта управлением по недропользованию по Кемеровской области (Кузбасснедра) аукцион на право пользования недрами на участке россыпного золота Звончихинский 2. В нём приняло участие шесть компаний, и конкуренция между ними была настолько острой, что цена участка выросла в 23 раза. Победителем с предложением платежа 80,85 млн рублей была признана новокузнецкая компания «Регион-Строй», работающая в качестве подрядчика на различных угольных предприятиях Кузбасса. Интерес к золоту проявился у неё в связи с трудностями в угольной отрасли.

Упорную борьбу за Звончихинский 2 опредилило участие в аукционе сразу шести участников - OOO «Сисим», OOO «Артель старателей «Ангара-Север», ООО «Кузбассгормашстрой», ООО «Берн», ООО «Регион-Ресурс», ООО «Регион-Строй». Первые две были из Красноярска, остальные - из Кемеровской области. При стартовом платеже в 3,5 млн рублей шаг аукциона был установлен в 350 тыс. рублей, и вскоре стало ясно, что с таким его размером стороны будут торговаться очень долго. Первые 24 шага соревновались исключительно артель «Ангара-Север» и новокузнецкое ООО «Регион-Строй». Затем включились «Сисим» и «Регион-Ресурс». Очевидно было, что борьба идёт парами, «Сисим» - «Ангара-Север» в одном случае, и два «региона», с другой. Время от времени заявляло свою цену кемеровское ООО «Берн», не было предложений только от «Кузбассгормашстроя». В ходе борьбы участники так вошли в раж, что однажды представитель ООО «Сисим» Сергей

ставитель ООО «Регион-Строй» Максим Буримов, заявляли свою цену два раза подряд, соревнуясь, по сути, с самим собой.

На сотом шаге аукциона, когда цена участка поднялась до 38,5 млн рублей, был сделан пересделано только 11 шагов, торговались за исключением одного шага только ООО «Сисим» и ООО «Регион-Строй». Последний и стал победителем на предложении заплатить за участок 80,85 млн рублей. Как пояснил представитель «Регион-Строя» Максим Буримов, предварительные расчёты перед аукционом показали, что такая цена – максимум. Свою компанию, в которой он является одним из владельцев, он охарактеризовал как занятую строительством и открытыми горными работами по подряду на различных угольных предприятиях Кузбасса. Интерес к золоту объяснил тем, что в угольной отрасли начались проблемы, и первыми при этом страдают под-

открытый карьер, только не такой глубокий, как при добыче угля, не глубже 30 метров.

После аукциона представитель артели «Ангара-Север» Алексей Гурьянов стал рассматривать карту с участками на продажу в 2012 году, и руководитель Кузбасснедр Леонид Кечкин заметил, что в этом году «будут ещё объекты для аукционов, много объектов, и, возможно, ваши желания будут удовлетворены». По его данным, в 2011-2012 гг. в Кузбассе выставлялось на аукционы относительно большое число лицензий на россыпное золото, семь из которых были успешно проданы. Практически все они располагают небольшими запасами (до 1 тонны). В то



рыв, после которого аукционная комиссия в соответствие с регламентом увеличила шаг торгов до 10% от достигнутой цены, т. е. до 3,85 млн рублей. После этого было рядчики, с которыми разрывают отношения угольщики. На Звончихинском 2, который является пока первым проектом компании. по его оценке, придётся строить

мало освоена горной промышленностью (ближайшее предприятие отрасли, Салаирский рудник, расположено в 40 км), зато участок расположен в легкодоступной лесостепной местности, в 1 км от ближайшего населенного пункта. Прогнозные ресурсы золота на Звончихинском 2 оцениваются в 7,7 тонн, в том числе, по категории Р1 – 2494 κr , по $P2 - 5200 \ \kappa r$. По условиям лицензионного соглашения, недропользователь обязан провести на участке поисково-оценочные, затем разведочные работы, и только потом построить добывающее предприятие. На всё это отводится 8,5 лет.

Участок Звончихинский 2 Урского рудно-рос-

сыпного узла в Гурьевском районе, рядом с гра-

ницей с Алтайским краем. Данная территория

же время запасы подсчитаны (в отличие от ресурсов на Звончихинском 2), и вероятность их добычи и извлечения золота весьма высока. Егор Николаев



тел. (3842) 45—55—45 www.prominvest-kuzbass.ru



MAPTHEP

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

КАРЬЕР ОКАЗАЛСЯ НЕ НУЖЕН

20 марта ОАО «Белон» (угольная «дочка» ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат») закрыл сделку по продаже 100% ООО «Комбинат по производству щебня «Беловский каменный карьер». Как сообщили в пресс-службе угольной компании, ООО «было продано четырём покупателям, практически в равных долях», что принесло продавцу порядка 5,5 млн рублей, а решение о продаже карьера как непрофильного актива (у «Белона» нет потребностей в щебне) было принято ещё в 2010 году. ООО «КПЩ «Беловский каменный карьер» имеет лицензию на добычу известняков на участке Северо-западная прирезка месторождения «Беловский каменный карьер». Уже к 2008 году численность постоянных работников карьера «сократилась до нескольких человек, а добыча известняка носила сезонный (в летний период) характер для чего привлекались временные работники», в 2009 году «в связи с общим кризисом угольной отрасли и отсутствием интереса к продукции предприятия, горные работы в карьере были приостановлены».

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПОКА СОКРАЩАЕТСЯ

Промышленное производство в Кемеровской области в январе-феврале 2013 года сократилось на 6,3% по сравнению с уровнем января-февраля прошлого года. Как сообщил территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат), в феврале индекс промышленного производства в сравнении с январем текущего года составил 100,5%, в сравнении с февралём прошлого года 96,7% (нужно учитывать, что в феврале прошлого года на один день было больше) При этом снижение производства произошло не во всех отраслях. Так добыча угля за первые два месяца 2013 года осталась пока на уровне января-февраля 2012 года, а в феврале даже выросла. Производство металлургического кокса за январь-февраль выросло на 7,6%, цемента на 2,7%, чугуна на 5,4%, железобетонных конструкций на 4%, мяса птицы на 14%, молочной продукции на 6,2%. Значительное сокращение производства произошло в энергетике – в выпуске электроэнергии на $14,\!5\%$, тепла – на 7,8%, - поскольку нынешняя зима заметно теплее прошлогодней. Кроме того, продолжилось начавшееся ещё в прошлом году снижение в металлургии: выпуск железорудного концентрата сократился – на 3,3%, стали – на 13,9%, проката – на 12,6% ферросилиция – на 1,4%. Кроме того, падение отмечено в производстве минеральных удобрений, на 4.7%, почти всех видов пищевых продуктов – муки, сливочного масла колбасы, хлеба, кондитерских изделий (на 5-18%), водки (на 38,6%) и пива (на 23,5%) В целом по России, по данным Федеральной службы госстатистики, индекс промышленного производства в январе-феврале 2013 года по сравнению с январем-февралём прошлого года составил 98,5%, в феврале – 99,2% по сравнению с январем текущего года и 97,9% с февралём 2012 года.

ИСКУССТВЕННОЕ СОЗДАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНОВ НЕ ОБНАРУЖЕНО

На заседании 20 марта кемеровский арбитраж в рамках дела по иску кемеровского ООО «Финансово-промышленный союз «Сибконкорд», контролирующего акционера ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент», к французской компании Ciments Français и к «Сибцему» отклонил заявление о фальсификации доказательств. Его сделал французский ответчик, поставив под сомнение четыре бизнес-плана холдинга по строительству двух заводов в России и двух в Казахстане. Документы были представлены «Сибконкордом» как основа плановой финансовой модели развития «Сибцема» на 2008-2015 гг., в соответствие с которой холдинг должен был бы разориться в случае заключения сделки с Ciments Français в марте 2008 года. Представитель Ciments Français **Анна Свиридова** ссылалась на то, что планы, датированные январем 2008 года были представлены в суд с изменениями. Среди них были отмечены данные, якобы взятые из публикаций СМИ в мае и в августе 2008 года, а также в марте 2010 года Представители «Сибцема» Елена Шлейфогель и «Сибконкорда» Юлия Прохорова настаивали на том, что в бизнес-планы вносились изменения только в «описательнук часть». То, что заявитель назвал поздними заимствованиями из СМИ, Елена Шлейфогель назвала совпадением общедоступных данных. «Сибконкорд» как акционер «Сибцема», повторно пытается признать недействительной сделку купли-продажи «Сибцемом» у Ciments Français турецких компаний производительностью 5 млн тонн цемента. При этом покупатель заплатил 50 млн евро предоплаты, однако, 21 октября 2008 года продавец расторг сделку в связи с неисполнением обязательств покупателя, удержав у себя предоплату. Суд отклонил заявление, не установив «обстоятельств, свидетельствующих о намеренном искусственном создании бизнес-планов», и отложил дело на середину апреля.

«БЕЛОН» ВЫВЕЛ НОВОБАЧАТСКИЕ УЧАСТКИ

Совет директоров «Белона» принял решение переоформить лицензии на недропользование на участках «Новобачатский 1», «Новобачатский 2» и «Новобачатский 3» с самого «Белона» на его дочернее предприятие ООО «Разрез «Новобачатский», «чтобы сделать управление этим предприятием более эффективным». Как пояснили в пресс-службе «Белона» переоформление «связано с совершенствованием структуры управления данным предприятием»: лицензии на указанные участки принадлежат или иных органов власти. «Белон», за ним же «закреплено выполнение инженерно-технических работ и ведение отчетной документации, а ООО «Разрез «Новобачатский» выступает подрядчиком». При этом в пресс-службе уточнили, что «на данный момент лицензия на участок «Новобачатский 2» приостановлена, а горные работы законсервированы». Впрочем, как показывает практика других компаний, например, «Южкузбассугля», подобная передача лицензий от головной компании на «дочки» проводится обычно для последующей её продажи. Напомним, что лицензии на «Новобачатский 1» и «2» были приобретены «Белоном» в 2004 году и в 2005 гг. (прогнозные ресурсы на каждом – по 6 млн тонн), а на «3» (прогнозные ресурсы и запасы – 9,5 млн тонн) – в 2007 году. На следующий год компания запустила участок открытых работ «Новобачатский» мощностью 500 тыс. тонн угля в год на участках 1 и 3.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА

ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»



avant-partner.ru ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, конфликты, интервью И МНОГОЕ ДРУГОЕ...





Вступившие в силу в марте изменения в Федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» обещает бизнесу снижение периодичности проверок со стороны Ростехнадзора. Хотя представители крупных промпредприятий и малого и среднего бизнеса пока от этого не в восторге.

безопасности опасных производ- в плановом режиме ственных объектов», состоят во ведении классификация опасных производственных объектов, учитывающих степень риска возикновения аварий и масштабы их возможных последствий. Всего опасных производственных объектов: первый – опасные производственные объекты чрезвычайно высокой опасности, второй – высокой опасности, третий – средней опасности, четвёртый – низкой опасности. Причём согласно новой редакции закона, объекты в различных отраслях экономики классифицируются, исходя из в распоряжении Ростехнадзора вать нашу ответственность». объёма опасных веществ, которые

находятся (или могут находиться) а производстве. Как пояснили «Авант-ПАР-НЕРу» в Сибирском управлении Ростехнадзора, классификация бъектов будет влиять на частоту ооверок. Производственные объекты первого класса опасности удут находиться под постоянным адзором. Плановые проверки организаций, осуществляющих жсплуатацию объектов второго класса опасности. - не чаше одного раза в год. Всего один раз в гри года будут проверяться объекты третьего класса опасности. А в отношении опасных производственных объектов четвёртого класса проверки органом надзора специально не планируются, они

правления.

дороги и фуникулёры, будут отне- изменится. Хотелось бы только,

Главные изменения закона сенык четвёртому классу опасно- чтобы государство быстрее присти, который не будут проверяться

На территории области в настоящее время зарегистрировано тов. Сколько из них уйлёт в «неопасные» в Ростехнадзоре пока не могут ответить. Не знают этого ещё впервые определено четыре класса и на самих предприятиях. Бизнес либо только знакомится с изменениями, либо ведёт подготовительную работу

Александр Газин, начальник

отдела промышленной безопас-

ности ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» обращает внимание на то, что пока в развитие закона нет нормативных актов: «В законе и «Об утверждении временного порядка ведения государственного формы. Но не уточнены данные по необходимости идентификациделали регистрацию, необходимо екту дать карту учёта и идентификационный лист. Возможно, идентификационные листы будут отменены. Будем ждать ещё один распорядительный документ. Сейпредварительным установлением класса опасности каждого производственного объекта».

Начальник отдела промышленной безопасности ООО ПО «Химпром» Вера Быченко, считабудут проходить по необходимости ет, что даже в вступившем законе с представлением прокуратуры есть моменты, которые требуют чётких разъяснений. В частно-«До сих пор все опасные объ- сти, определить класс опасности, изменений должны стать разные екты, согласно указанному закону — ориентируясь на объём опасных — страховые тарифы. В крупной планово проверялись один раз в веществ (аммиака, нитрата аммо- страховой компании, которая загод. Особый порядок был для шахт, ния, хлора, и других химических нимается страхованием ответэто объекты постоянного контро- веществ, перечисленных в законе) ственности владельцев опасных ля. Теперь до конца года предпри- крайне сложно: «В законе сказано производственных объектов поятия должны определить класс содержатся или могут содержатьопасности для своих объектов и за- ся. Как это определять? Считать важно, что среди последних изрегистрировать их. Со следующего по среднемесячному содержанию менений важно выделить то, что года проверки будут проводиться или среднегодовому?». Непосредс разной периодичностью. Что яв- 👚 ственно на «Химпроме», считает 👚 эскалаторов обязаны страховать ляется положительным моментом она, особых изменений в сфере для бизнеса, да и для надзорного контроля за опасными объектами органа», – пояснил представитель — не будет (у предприятия 9 опас- — При заключении же новых договоных объектов). Разве что из спи-Примечательно, что из списка ска будет исключён подъёмный става опасных производственных опасных объектов исключён «вер- 👚 механизм в столовой. Химическое 👚 объектов исключены следующие тикальный транспорт, платформы — предприятие, подчёркивает она, — объекты: карьеры, участки отваподъемные для инвалидов и дру- это не просто опасные объекты, это ла пород, фабрики по обогащению гих маломобильных групп населе- целый опасный комплекс: «Есте- угля, хвостохранилища, рудники ния, эскалаторы и пассажирские ственно, для нас с точки зрения с открытым способом разработки,

которым можно реализовать новые требования закона»

Станислав Козырев, гендирекпорядка 4,2 тыс. опасных объек- тор компании «Шория Хаус», развивающей сектор Е в Шерегеше говорит, что для него как для руководителя «не важно, как часто будут проверять его полъемники»: «Закон наклалывает на меня как руководителя ответственность за состояние объекта. В моих интересах делать так, чтобы на подъёмнике ничего ни с кем не случилось. И, если даже нас не будут планово проверять, мы по-прежнему будем проводить техническое освидетельствование наших объектов. И, конечно страхо-

Александр Газин вообще считает, что требования к промышреестра опасных объектов», в ленной безопасности не смотря на общем-то, дано направление и то, что некоторые объекты снимут с постоянного надзора, «явно ужесточаются»: «Например, за онных листов. Раньше, когда мы объектами, относящимися к 1-му классу опасности, у нас это гидробыло по каждому опасному объ- сооружения, вводится постоянный государственный надзор. То есть, в Ростехнадзоре будет закреплен специалист, который будет курировать нашу работу. Угольный разрез - это второй класс опасночас же на филиалах занимаются сти. Раньше этот объект планово проверяли раз в три года. Теперь проверка раз в год, но после этой проверки ведь будет ещё одна. Ростехнадзор должен проверить, как выполняются его распоряжения, а во время этой работу могут воз-

Вера Быченко в свою очередн с 15 марта владельцы лифтов, данную группу объектов. А пока страховые тарифы не меняются. ров стоит иметь в виду, что из соконвейеры», которые как канатные собственного контроля ничего не трансформаторные подстанции.

Александра Фомина



KEMEPOBO УРБАНИЗИРУЕТСЯ

В ближайшие годы одной «деревней в городе» в Кемерове станет меньше – в минувшую пятницу депутаты городского совета проголосовали за снос малоэтажных домов в микрорайоне $N \hspace{-0.9mm}\underline{\hspace{0.9mm}} 52$ областного центра. Согласно генеральному плану города, на их месте должна появиться многоэтажная застройка.

«Муниципальная адресная про- имеющаяся на этой территории грамма по сносу, реконструкции застройка не соответствует градоцелях развития застроенной территории части микрорайона №52 Заводского района города Кемерово» – не первый подобный документ. Аналогичные программы в своё время были приняты для то, что «ни парковок, ни деревьев дома. Многие семьи благодаря таного района (сейчас на них ведётся кругом понастроили многоэтаж-«Кемерово-Сити» и «Золотые Купола» – прим. «А.-П.»), территорий выше и ниже Знаменского собора, а также микрорайона 11Б в Руд- изменений в генеральный план программу. ничном районе (в границах улицы Ракитянского, переулка Авроры и Григорий Вержицкий напомнил, после принятия главой города улицы Нахимова). По словам начальника городского управления нет, - корректировки в генплан архитектуры и градостроитель- уже неоднократно проводились ритории, далее будет заключён ства Виктора Костикова, новая муниципальная программа предполагает снос двух многоквартирных одноэтажных жилых домов (по улице Мостовая, 69 и улице Теле- ближайшие месяцы будут вынеграфная, 56) и 52 индивидуальных сены на рассмотрение горсовета. жилых домов в Заводском районе в границах улиц Сарыгина, Пролетарской, Сибиряков-Гвардейцев и «Для строительства парковой зоны через год на территории начнутся Мичурина. Общая площадь подле- потребуется не одна сотня миллио-

многоквартирных жилых домов в строительному плану города, так дей возможности улучшить свои как назначение данного участка жилищные условия? Ведь эти дома – многоэтажная жилая застройка. В очень плохом состоянии, а когда

эту программу положительно так, Валерий Пехота посетовал на с парковой территорией. И хотя города, председатель горсовета что ничего невозможного в этом по поводу территории проспекта Притомского, и в настоящее время администрацией города готовятся по планировке – она выносится на изменения в генплан, которые в

Но депутат Евгений Белов предложил взглянуть на это иначе: уйдёт порядка четырёх месяцев, жащей развитию территории – 4,9 нов рублей, где взять эти средства? га. Как пояснил Виктор Костиков, И почему мы должны лишать лю-



2 АПРЕЛЯ 2013 www.avant-partner.ru

Не все депутаты восприняли появляется застройщик, он, как адекватную цену за их участки и микрорайонов 7Б и 12/1 Централь- в центре города уже не остаётся, ким программам уже переселились в хорошие квартиры. Кемерово строительство жилых комплексов ных домов», и предложил органи- расширяется, при этом в центре зовать на этом участке зону отдыха города у нас остаются участки, данный вариант требует внесений итоге депутаты проголосовали за

Как сообщил Виктор Костиков решения о застройке состоится аукцион на право развития тердоговор с победителем, после чего будет подготовлена документация публичные слушания и утверждается постановлением главы. Как предположил начальник управления архитектуры, на эти этапы строительные работы, и в течение 5 лет она может быть освоена.

8 кредитных продуктов – это банком представителям малого

ЦЕНА ВОПРОСА

4 миллиона 690 тысяч 8 рублей 26 копеек составил доход губернатора Кузбасса Амана Тулеева за 2012 год. Согласно официальному сообщению о доходах губернатора, на его имя открыто два счёта в банках Р Φ на сумму 1 млн 69 тыс. рублей (в 2011т. 778 тыс. 116 руб.) Главной статьёй доходов в прошлом году была зарплата – 1 млн 949,7 тыс. рублей (в 2011 году – 1 млн 647 тыс. рублей), за счёт выплат за различные ввания – 1 млн 655,2 тыс. рублей (в 2011 г. – 707 тыс. 57 руб.), государственная пенсия · 239,9 тыс. рублей (в 2011 г. – 209 тыс. 714 руб.). Компенсация по искам о защите чети, достоинства, деловой репутации и компенсации морального вреда в прошлом году оставила 845 тыс. 55 рублей (в 2011 г. – 1 млн 75,8 тыс. руб.). В целом по сравнению с 2011 годом доходы губернатора снизились почти на 4 млн рублей. Основная причина акого снижения состоит в том, что в 2011 году губернатора получил 5 млн рублей за чёт продажи коллекции оружия и других личных вещей. В 2012 году продажи подарков убернатору производились после передачи их в собственность Кемеровской области. Как отмечается в официальном сообщении, как и в прошлом году Аман Тулеев личные средства направлял на благотворительные цели – выплату стипендий малоимущим студентам, выплаты многодетным матерям.

346 миллионов 600 тысяч рублей (без НДС) поступило от приватизации муниципального имущества в городской бюджет Кемерова в 2012 году, что на 46,6 млн рублей превышает плановый показатель. Всего было объявлено 144 продажи, из них состоялось 88, ещё 2 помещения были выкуплены путём льготной приватизации. Большинство роданных помещений расположены в Центральном (16), Заводском (7) и Кировском 6) районах города. При этом самая высокая средняя цена за 1 кв. метр оказалась на объекты Ленинского района (28,8 тыс. рублей с НДС).

2 миллиарда 456 миллионов 68 тысяч рублей чистого убытка получила компания «Евраз груп» ОАО «Евразруда» в 2012 году. В прошлом году общество имело чистую грибыль в размере 1 млрд 317,2 млн рублей. Как говорится в официальном сообщении компании, выручка АО от реализации снизилась на 22% до 13 млрд 639,4 млн рублей. Как поясняет компания, основными факторами ухудшения показателей прибыльности в 2012 году стало «значительное уменьшение цены и объёма реализации железорудного сырья при незначительном увеличении себестоимости продукции». Себестоимость іроданных товаров по итогам года составила 14, 345,3 млрд рублей против 13,971 млрд

86 миллиардов 314 миллионов 928 тысяч рублей составили доходы областного бюдкета после изменений, принятых Советом народных депутатов на прошлой неделе. Как сообщает пресс-служба облсовета, в первом чтении доходная часть бюджета была величена на 3269,3 млн рублей в основном за счёт безвозмездных перечислений из редерального бюджета. Расходная часть – на 3393 млн рублей. Ко второму чтению основные параметры областного бюджета на 2013 год по доходам и расходам были вновь величены на 2024,4 млн рублей. Полученные дополнительные средства направляются на ЖКХ, образование, здравоохранение. В результате проведённых изменений расходы бюджета на 2013 год составили 97 млрд 366 млн рублей.

МАЛЫЙ БИЗНЕС – В ЗОНЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ!

Риководители и ключевые менеджеры Кемеровского филиала ОАО «Банк Москвы» 21 марта 2013 года провели бизнес-конференцию на тему «Продукты Банка Москвы клиентам два вида специальных кредитов малого бизнеса: новая стратегия – новые возможности», на которую пригласили своих оборотных средств, долгосрочный систем Visa и MasterCard. Это корпоративных клиентов. Конференция была кредит на реализацию планов обусловлено тем, что наличие посвящена стратегии развития банка и новым продуктам, адресованным малому бизнесу.

Москвы Ирина Щеглова. Она тысячи физических лиц. активов Банк Москвы на 01 марта корпоративного бизнеса. 2013 года занимает 6 место.

открытия филиала банка в области. первое место по собственному иммент банк предлагает своим Кемеровской области.

быстрые беззалоговые кредиты бизнеса. Однимиз востребованных анализа, два вида овердрафтов, на приобретение основных средств, кредит на пополнение развития бизнеса, кредит для корпоративной карты даёт задолженности перед банками.

О стратегии банка и его новых ресурсной базы и на третьем по бизнес-конференции вызвал своим счетом, круглосуточно, все возможностях в различных — объему кредитного портфеля», — новый кредитный продукт банка — семь дней в неделю. Лимит взноса направлениях банковской — сказала Ирина Щеглова. Она (был запущен в середине марта наличных по корпоративной деятельности, собравшимся — привела цифры: в Кемеровском — 2013г.) — «Перспектива для — картесоставляет в день 100 тыс. рассказала заместитель директора филиале обслуживаются 5200 бизнеса». Кредит в сумме от 3 до рублей, но по индивидуальному Кемеровского филиала Банка — корпоративных клиентов и 124 — 150 миллионов рублей на срок — заявлению клиента он может до 60 месяцев предоставляется $\,$ быть увеличен $\partial o\,500\,$ тыс. рублей. Руководитель также напомнила, для рефинансирования текущей является универсальным банком, 🛚 что Банк Москвы с 2011 года входит 👚 задолженности заемщика перед 👚 клиентам широкую линейку который предоставляет полный в состав группы ВТБ, благодаря банками, причем часть средств депозитов с выбором опций под спектр услуг как юридическим, чему,банкполучилновыепродукты кредита он может направить на индивидуальные потребности так и физическим лицам. По сумме и технологии, в том числе и для развитие собственного бизнеса. бизнеса, начиная от депозитов Обеспечением в данном случае «овернайт» (срок размещения Обслуживание клиентов служит любое имущество, - один день), до депозитов на Кемеровский филиал Банка малого и среднего бизнеса, по принадлежащее залогодателю *срок до 3-х лет с возможностью* Москвы включает в себя пять — словам Ирины Александровны, — на праве собственности, в том — досрочного расторжения. Также офисов – три в Кемерово и по — является ключевой компетенцией — числе-уже-заложенное-по — очень популярен у клиентов такой одному в Новокузнецке и Ленинск- в сегодняшней стратегии Банка рефинансируемому кредиту. удобный и выгодный продукт Кузнецком. В марте 2013г. Москвы. Здесь банк намерен Возможно частичное обеспечение исполнилось 14 лет с момента развиваться активно и интенсивно. займа за счет поручительства на неснижаемый остаток на Подтверждением этому Государственного фонда расчетном счете клиента. Понему По итогам 2012 года филиал занял — является то, что в настоящий — поддержки предпринимательства

на основе скоринговой системы y клиентов Кемеровского филиала xлиентxского y сиснемова yявляются такой продикт Банка Москвы, как корпоративные банковские карты ведущих междинародных платёжных рефинансирования текущей предприятию возможность вносить, снимать денежные Особый интерес у участников средства, то есть работать со

как начисление процентов клиент согласовывает с банком срок (от 7 дней) и сумму неснижаемого финансовому результату клиентам - компаниям малого Участникам мероприятия остатка, которую готов среди всех региональных бизнеса, чья годовая выручка была представлена информация поддерживать на своем расчетном подразделений Банка Москвы. не превышает 300 миллионов об услугах некредитного счетев пределах заявленного срока. «Мы на втором месте по размеру рублей, широкую линейку из характера, предоставляемых Банк предлагает фиксированную

будет использована при расчете выполнении данных условий.

В Кемеровской области все услуги Банка Москвы для малого бизнеса доступны в любом отделении банка.



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

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

ОАО «Банк Москвы». Реклама



ПРЕСС-РЕЛИЗ

БАНК МОСКВЫ-«БРЕНД КУЗБАССА»



Банка Москвы в 7-й раз победил в региональном конкурсе «Бренд Кузбасса» в группе услуги».Организаторами конкурса выступили Кузбасская торговопромышленная палата и администрация Кемеровской области.

Кемеровский филиал

Конкурс проводится уже в 13-й раз и является мощной площадкой для продвижения кузбасский торговых марок. Подведение его итогов проходит в несколько этапов. На первом этапе эксперты из числа дизайнеров, маркетологов и патентоведов рассмотрели материалы участников на предмет соответствия условиям конкурса по таким критериям как узнаваемость, различительная способность, дизайн, рекламоспособность, эффективность проводимых маркетинговых мероприятий. После предварительной оценки ко второму этапу были допущены 86 компаний. В заключительном этапе оценки приняли участие представители бизнеса, администрации Кемеровской области и контролирующих органов. Награждение победителей и лауреатов конкурса состоялось торжественной обстановке 28 марта 2013 года в конференц-зале Кузбасского технопарка. «Высокая оценка бренда Банка Москвы ещё раз подчеркивает эффективность работы всего коллектива филиала на укрепление имиджа

21 марта текущего года.

Скирневская. Лиректор Кемеровского филиала

Банка Москвы, переизбранная на очередной срок

03EPO НЕ НАШЛОСЬ

Арбитражный суд Кемеровской области 25 марта рассмотрел иск управления Росприроднадзора по Кемеровской области к ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» (входит в «Мечел-Энерго» группы «Мечел»). Надзорное ведомство просило взыскать со станции ущерб в 21,78 млн рублей, нанесенный рыбохозяйственному объекту, «озеру Еремеш», однако, получило отказ. Суд не смог обнаружить такое озеро.

дела, в сентябре 2011 года и в сброс загрязненных веществ ему апреле 2012 года управление Росприроднадзора по Кемеровской области дважды проводило проверки, в ходе которых обнарус золоотвала №2 ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» (ЮК ГРЭС). Сброс производился без соответствующего разрешения, а также с нарушением правил водопользования. Управление наложило на станцию два штрафа, а в ноябре 2011 года выдало также предписание «ликвидировать сброс из банка в Кузбассе», - отметила Валентина считало станции ущерб нанесенчленом правления КТПП на съезде прошедшем ста 2012 года, исходя из того, что лах Росреестра. Действительно не- басскую ГРЭС за экологические

Как следует из материалов рыбохозяйственным объектом, и золоотвала в два озера без назва-

шников, но качество воды в утечке Основной контр-довод ответвполне соответствовало водоёмам чика сводился к тому, что статус коммунально-бытовых стандартов. водного объекта и тем более ры-Кроме того, в прошлом году станжило «сброс дренажных вод из бохозяйственного истцом не был ция устранила утечки, поставив на золоотвалы насосы. Учитывая, что дренажной канавы в озеро Ере- доказан. Как пояснил в прошлую меш в районе насосной станции пятницу управляющий директор фактически сточные воды сбрасыпо возврату осветленной воды ЮК ГРЭС Сергей Мирошников, вались в объект без наименования, все запросы станции в Росреестр, суд не смог определить «досто-Росводресурсы в поисках такого верность показателя предельно

Южно-Кузбасская ГРЭС начала работу в 1951 году. В настоящее время, по данным кузбасских властей, установленная мощность станции составляет 554 МВт. С марта 2007 года ЮК ГРЭС входит в группу «Мечел». Снабжение станиии водой производится из водохранилища на Кондоме.

Еремеш до 1 сентября 2012 года». меш» ничего не дали, нигде оно с и, соответственно, факт его превы-После проверок управление на- таким названием, да ещё со ста- шения. В итоге, в иске управления тусом рыбохозяйственного объ- Росприроднадзора было отказано. ный водному объекту за период с екта, не зарегистрировано. Ни на 19 сентября 2011 года до 30 авгу- территории Калтана, ни в материауказанное озеро Еремеш является большие утечки дренажных вод из нарушения, в основном, за выбросы

дренажной канавы воды в озеро водного объекта как «озеро Ере- допустимого вредного вещества»,

ния были, признал Сергей Миро-

В 2010-2011 гг. власти Кузбасса ные выбросы в атмосферу, «черный активно критиковали Южно-Куз-

выездной сессии в Калтане совет народных депутатов Кемеровской области принял постановление с предложением к Ростехнадзору, Росприроднадзору и другим надзорным органам ужесточить контроль над деятельностью станции. ГРЭС депутаты рекомендовали незамедлительно выполнить программы по уменьшению выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. Как заявил тогда председатель совета **Николай Шатило**в, ситуация в Калтане будет под постоянным контролем депутатов. В прошлую пятницу Сергей Мирошников сообщил, что станция нашла оптимальную угольную смесь для сжигания и в 4 раза сократила (с 17 тыс. тонн в 2011 году до 4 тыс. тонн в прошлом) использование мазута, из-за которого и происходили сверхнормативдым». Теперь мазут применяется только для растопки котлов.

Антон Старожилов



TELE2 ОРГАНИЗУЕТ ПРОЕКТ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РЕГИОНА

В Кемерово состоялась первая встреча экспертов регионального социального проекта «Шаг навстречу переменам», организованного в Кемеровской области компанией Tele2. Проект направлен на поддержку социальных предпринимателей – прагматичных, целеустремленных, энергичных людей, готовых использовать свои личные качества для улучшения существующей социальной системы.

ных предпринимателей региона.

Пока проект только стартовал. Но уже сейчас можно сказать, что он получил хороший отклик предприниматели, и представипредпринимательских объедине-

«Проект «Шаг навстречу пере-

«Шаг навстречу переменам» - ект призван привлечь внимание это первый региональный конкурс, общества к социальному предприкоторый ориентирован на социаль- нимательству и способствовать формированию положительного имиджа современного бизнеса». Проекты кузбасских социаль-

ных предпринимателей будут оценены экспертами по нескольким от экспертов, которые привлече- параметрам. Среди них. например. ны к проекту – это и известные новизна идеи – идея должна быть уникальной и предлагать нетратели инфраструктуры поддержки диционный и творческий метод циального предпринимательства обязательно должна находиться

«Шагнавстречупеременам».—Для — на которых будут учиться пра- — Два года подряд социальные се позволит получить экспертную ства в стране и мире. Пока список чтобы войти в число победителей, оценку проекта, узнать о новых бизнес-тренеров не разглашается, которые получают финансировасовременных технологиях ведения — но организаторы обещают — это — ние и организационную поддержуспешного социально-ориентиро- будут эксперты с международной ку от фонда на реализацию своего ванного бизнеса. Кроме того, про- практикой, которые в сфере со- проекта»

долгосрочной перспективе идея будет только началом. Как сказал Авторы 20 лучших социальных раз будет проводить в России бла-



Финал регионального про- тель-дефектолог детского сада будут получать хорошее финанний, средств массовой информа- на ранней стадии развития. Она екта для лучших кузбасских №49, автор известного в Кузбас- сирование для реализации своей ции, которые не понаслышке знают должна быть осуществимой. В социальных предпринимателей се семейного клуба «Зеленый идеи. Ежемесячная сумма будет должна обладать потенциалом во время встречи с экспертами реабилитационную программу плате руководителя в регионе. роста и возможностью изменять проекта коммерческий директор для детей с нарушением речевой Кроме того, социальные предобщество к лучшему. И, наконец, Тele2 Кемерово **Алексей Сидоров**, функции. На сегодняшний день приниматели будут получать представляет собой пример объ- оценивается финансовая устойчи- «Наша главная цель – помочь она является председателем об- консультационную поддержку единения интересов бизнеса, вла- вость идеи — проект должен быть авторам лучших социальных про- щественной ассоциации «Служба по развитию своего дела от насти и общества вокруг решения — способным в будущем перерасти в — ектов—выйти в лидеры конкурса — лечебной педагогики» и помогает социальных проблем, - пояснила стабильную бизнес-модель с дол- социальных предпринимателей, очень многим малышам из Кеме- числе и топ-менеджеров Tele2 **Елена Латышенко**, Президент госрочным финансовым планом. который в этом году уже третий рово. В прошлом году от Кузбасса Россия. Если же предпринима-Фонда поддержки малого пред- проектов, по оценке экспертов, готворительный фонд «Навстречу ский, председатель Федерации своей идеи, и она будет активно принимательства, эксперт проекта смогут посетить бизнес-тренинги, переменам» (Reach for Change). экстремального спорта и молопредпринимателей он может стать вильно презентовать и публично предприниматели из Кузбасса до- области. Его проект был направлен еще на два года. прекрасной возможностью заявить — защищать свой проект, оцени- — ходили до финала конкурса благо- — на развитие экстремальных видов о своих достижениях, возможно- вать его эффективность, а также творительного фонда «Навстречу спорта в регионе и привлечение стью продвижения себя и своего узнают о современном развитии переменам». Нашим землякам не молодого поколения к современбизнес-проекта. Участие в конкур- социального предприниматель- хватало буквально одного шага, ным экстремальным направле- навстречу переменам» можно

домик». Она разработала целую в финал вошел Стас Косаржевдежных движений Кемеровской ниям, таким, как ВМХ, паркур,

тельного фонда «Навстречу пере- нее о конкурсе можно узнать по менам» в 2013 году будут выбра-

В 2011 году до финала проекта ны 6 проектов со всей России. В равняться средней заработной стоящих профессионалов, в том развиваться в течение года, фонд продлит финансирование проекта

Форму заявки к проекту «Шаг найти на сайте kuzbass.tele2.ru. Ee необходимо заполнить и направить Победителями благотвори- по адресу step@tele2.com. Подроб-



Президентская программа подготовки управленческих кадров реализуется в рамках Государственного плана с 1997 года как Федеральная программа Правительства Российской Федерации. Стратегической целью Программы является содействие развитию управления предприятиями для повышения их конкурентоспособности и эффективности.

Кузбасс стал одним из первых регионов России, поддержавших Президентскую программу и начавшим обучение менеджеров в двух крупнейших вузах региона: Кемеровском государственном университете и Кузбасском государственном техническом университете.

Руководитель Программы – заместитель Губернатора Кемеровской области Елена Алексеевна Пахомова. Координирует реализацию Государственного плана департамент образования и науки Кемеровской области (начальник департамента Артур Владимирович Чепкасов).

За 16 лет истории Программы в Кемеровской области подготовку прошли более 1700 специалистов и 430 из них побывали на стажировках за рубежом. Новый набор на Президентскую программу подготовки управленческих кадров уже набирает обороты.

«Слушателями Президентской программе могут участвовать лишь екте нет непосредственного эконопрограммы в Кемеровской области являются как топ-менеджеры, так Среди них директора предпримуниципалитетов. Приоритетом для Президентской программы же уделяется малому и среднему бизнесу. Каждый год мы обучаем но и бизнес-тренеры, и действуюоколо 130 человек». – рассказывает шие руководители предприятий. Анжелика Веремеенко, директор в том числе выпускники Програмресурсный центр», ответственный секретарь Кемеровской региоподготовки управленческих кадров.

Основной этап Президентской программы – обучение в вузах области, ориентированное, в первую жементу, маркетингу, управлению деятельности руководителя. С поперсоналом, психологии управменеджеру, уже обладающему опы-

ПОСТПРОГРАМНАЯ РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ

Благодаря поддержке Президентской программы со стороны областных властей, Кемеровский региональный ресурсный центр проводит активную постпрограмную работу с выпускниками. «Есть очень много проектов, в которых участвуют выпускники. Например, проект вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность, который был реализован при участии нашего центра. Мы можем іегко выйти на любые предприятия в регионе, где есть выпускники резидентской программы. Благодаря этому удалось организовать стажировку молодых предпринимателей на успешных предприятиях, гле они смогли получ полезный для себя опыт», - рассказывает Анжелика Веремеенко. По ее словам, выпускники Президентской программы активно обща ются между собой, делятся опытом, реализуют совместные проекты, помогают друг другу в деятельности, обмениваются идеями. На юге Кемеровской области активно проявляет себя сообщество выпуск-

ников Президентской программы,

создание которой инициирова

ла руководитель новокузнецкой

Ильина. «Президентская програм-

самые талантливые руководители

- элита нашего управленческого

сообщества», – говорит Анжелика

Веремеенко.

еэкономических связей. консалтинговой компании Елена ма подготовки управленческих кадров – это связи на всю жизнь. Она дает новые возможности, а самое главное – возможность общения с близкими по духу людьми, потому что в рамках Программы учатся Одной из немаловажных компетен-

руководители, имеющие не менее имческого эффекта, значит, есть жировку может пройти руково-3-х лет управленческого стажа). эффект социальный, что не менее и руководители среднего звена. Общая продолжительность курса важно для нашего региона», убеждена Анжелика Веремеенко.

2 АПРЕЛЯ 2013 www.avant-partner.ru

переподготовки в рамках Прези-В 2012 году 43 выпускника Президентской программы из Кузбасса «Мы привлекаем к обучению лучших преподавателей, которые прошли зарубежную стажировку. не ограничиваются теорией, и мо-Стажировку можно пройти в одной ководителей в сфере медицины и гут показать, каким образом она из семи стран мира, развиваюобразования. Особое внимание так- используется на практике. У нас щих экономическую кооперацию с Россией - Германии, Франции, читают лекции не только ученые, Нидерландах, США, Норвегии, Финляндии или Японии. Все расходы по оплате стажировки берет мы», – поясняет Анжелика Вере- на себя принимающая сторона. «В процентном соотношении в Кемемеенко. По ее словам, более половины занятий в рамках Программы ровской области самый высокий по стране показатель прошедших ме. Слушатели разбирают раззарубежную стажировку выпускличные практические кейсы, в том ников Президентской программы. В числе с выездом на предприятия. 2013 году заявок также подано очень Результатом обучения является много – мы полагаем, что зарубежочередь, на решение практических выпускной проект, который, как ные стажировки пройдут не менее задач. В Программу входит специ- правило, имеет непосредственное 50-ти кузбасских выпускников», отношение к профессиональной

Кроме того, с 2009-го года сущемощью этих проектов менеджеры ствует новый формат зарубежных стажировок в странах Европы и таким образом, чтобы они были мак- отраслей, выводят работу пред- Израиле. Это проектно-ориенти- этот раз они приедут уже с десимально полезны современному приятий на новые уровни, осваи- рованные стажировки, которые ловым визитом, у них серьезные финансируются Министерством намерения», - говорит Анжелика том управления (в Президентской развития. «Если в выпускном про- экономического развития Рос- Веремеенко.

сийской Федерации. Такую стадитель, имеющий значимый для России проект, который можно сударственного плана подготовки реализовать только при участии стажировки за 3 года прошли около 20 менеджеров из Кемеровской области, чьи проекты в настоящее

SALEGERALIK SE ESMINING

время реализуются в регионе. В 2012 году в рамках обменных стажировок Кузбасс посетило 8 иностранных специалистов. По словам директора Кемеровского регионального ресурсного центра, иностранных партнеров тем, что это небольшой регион с разноплановым производством. «Стажировки – зачастую только первый шаг к развитию отношений. В ходе этих визитов завязываются контакты, из которых потом возникает совместная работа, поступают новые инвестиции в экономику области. го года мы ожидаем делегацию из

Сейчас в Кузбассе начался очередной набор специалистов на обучение в рамках реализации Гоуправленческих кадров (Президентская программа) на 2013-2014

Уважаемые руководители! Если Вы молоды, активны и хотите изменить свою жизнь - Президентская программа для Вас!

Прием документов для участия в конкурсном отборе проводится Кемеровской региональной комиссией по подготовке управленческих кадров и Кемеровским региональным ресурсным центром по адресу: г. Кемерово, пр. Советский, 56, офисы 301, 311. Телефоны: (3842)36-31-83, 36-07-39, 36-51-03,58-77-48. E-mail: krrc@yandex.ru. Подробная информация на сайте: www.pprog-kuzbass.ru.



ЗАРУБЕЖНЫЕ СТАЖИРОВКИ

Отом, каким образом происходит необходимо формировать группы, в отбор кандидатов на зарубежную которых сообща работают предстастажировку, рассказал Владимир вители разных культур, и в этом есть Богданов – руководитель Московского проектного Бюро Общества GIZ (Германского общества международного сотрудничества), которое является национальным координатором стажировок в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров со стороны Германии

вают перспективные направления

Владимир Михайлович, по какому

стажировки в Германии? ровку только среди выпускников или яшних слушателей Президент ской программы подготовки управлен- сотрудничество с немецкими парческих кадров. Мы работаем в рамках тнерами? межправительственного соглашения между Россией и Германией, согласно гласованы между Россией и Германией которому основным вкладом Германии в рамках специальных консультаций, в Президентскую программу является кроме того, они регулярно проходят листов. С немецкой стороны руководство программой осуществляет Федеральное Германии, которое использует эту программу как инструмент стимулирования

Этой целью мы и руководствуемся ции в области сельского хозяйства. Друпри отборе кандидатов для стажировок. гие группы тематические - например, Мы оцениваем, насколько у кандидатов «Возобновляемые источники энергии», есть объективный интерес к сотруд- «Энергоэффективность в сфере ЖКХ». ничеству с немецкими компаниями и организациями, каковы могут быть перспективы такого сотрудничества.

ций, которая должна быть у кандидата

своя специфика. Также очень важно умение преподнести свое предприятие немецкому потенциальному партнеру, заинтересовать его.

Рабочие группы формируются на трех языках - русском, немецком и английском. Разумеется, кандидаты, которые хотят проходить стажировку в немецко- или англоязычной рабочей группе, должны обладать соответ**ринципу отбираются кандидаты для** ствующим уровнем владения языком и продемонстрировать это уже в ходе Мы отбираем кандидатов на стажи- собеседования на данном языке.

По каким направлениям ведется

Направления сотрудничества со-

Некоторые группы в рамках Президентской программы создаются по отраслевому признаку - группа для руководителей медицинских учреждений, группа горнодобывающей промышленности, группа экономической коопера-

Как Вы можете оценить результаты взаимодействия между Германией

и Кемеровской областью? для зарубежной стажировки, является когда благодаря стажировкам удалось

ями ФРГ. Например, в горнодобывающей отрасли – традиционно зарубежные стажировки проходит много кузбасских руководителей из этой сферы. Не раньше, чем через полгода мы обычно проводим семинары, на которых руководители рассказывают, какие из полученных знаний им удалось применить на своем предприятии. Эти рассказы часто впечатляют. Немецкая сторона также видит хорошие результаты программы.

Германии, которая ранее посещала

Одним из тех, кто прошел стамы подготовки управленческих ка-

Андрей Сергеевич, расскажите, где проходила Ваша стажировка? Что она

Вам дала как руководителю? Буквально пару недель назад я вернулся со стажировки по программе «Содействие и развитие малого и среднего бизнеса», которая проходила в Германии, земле Баден-Вюртемберг, городе Тюбингене. Мой проект, благодаря которому я попал на эту стажировку, связан с внедрением энергосберегающих технологий.

В рамках стажировки мы посетили более 20 предприятий, основные из которых: Rosenberg Ventilatoren, STO AG, BASF, Viesmann GmbH, Degerenergie, Hafner Muschler GmbH, Ebm-papst GmbH и др.

Германия далеко шагнула вперёд в вопросе разработки энергоэффективсотрудничество – напрямую между куз- ных технологий, сбережения энергии

новляемой энергии. Основной целью поездки для меня являлась возможность увидеть своими глазами дома где достигнут действительно высокий уровень энергосбережения. Кроме этого, хотелось познакомиться с деловой культурой Германии, понять, как ведут себя немецкие бизнес-партнёры и что

Какой зарубежный опыт показался Вам особенно интересным?

Было интересно познакомиться не жировку за рубежом в 2012 году, стал только с энергосберегающими решевыпускник Президентской програм- ниями предприятий, на которых мы побывали, но и с системой менеджмента производству ООО «Кемеровограж- одном из предприятий нам предстаданстрой», с которым побеседовал вили систему мотивации персонала. корреспондент «Авант-ПАРТНЕРА». при которой каждое рационализаторское предложение со стороны любого сотрудника компании изучается. оценивается и в том случае, если его эффект, сотруднику выплачивается единовременная премия в размере 10%. Некоторые элементы подобной мотивации сотрудников мы непременно будем внедрять на своём предприятии.

> Вам удалось наладить деловые связи с германской стороной

По индивидуальной программе я посетил две компании, занимающиеся производством энергосберегающего вентиляционного оборудования и тепловых насосов. В результате удалось приобрести интересные контакты, в сотрудничество. Уверен, что совместная

BAHT

ПАРТНЕР

Антон Аверьянов, стратег рекламного агентства «Восход» (г. Екатеринбург):

– Любая реклама, которая помогает развивать бренд и решает поставленные перед ней задачи, короша. Особенно хороша она тогда, когда вовлекает людей в процесс коммуникации и делает его интересным. 3D в умелых руках может быть очень эффективным инструментом. К сожалению, в Кемерово я не видел «умелых рук», но в Кемерово меня не было больше года. Если за это время что-то поменялось, то отлично!

Лариса Баязитова, управляющий директор ООО «Лунный свет»:

 Эффективность носителя рекламы не зависит от моего взгляда на него. У этого носителя наверняка есть преимущества и недостатки, которые можно выявить при оценке конкретного размещения конкретного бренда или товара. Для нашего бизнеса такое размещение не интересно, мы работаем в формате В2В, а не В2С. Я лично приветствую любые новаторства в техническом подходе к рекламе. Если это качественно и красиво исполнено, то это всегда работает в плюс.

Максим Марченко, директор туристического агенства «ВВЕРХ!»:

К 3D в кинотеатрах отношусь нейтрально. На мой взгляд, такая реклама может быть только имиджевой, я бы для своего бизнеса не стал это пробовать. Чтобы быть эффективной, реклама должна побудить человека сделать что-то прямо сейчас. А что может сделать зритель в кинотеатре, если вокруг громко и неудобно, нельзя ни записать информации, ни позвонить? Ничего не может. Потом же, после кино, он вряд ли вспомнит про рекламу.

Елена Катаева, компания Wi-Te:

- Считаю интересным данный вид рекламы, т.к. 3D-ролики выделяются на фоне обычных и, как правило, лучше запоминаются. В ближайшем будущем хотели бы попробовать такой способ размещения рекламы на деле!

Артём Бреславский, руководитель «Студии Артёма Бреславского»:

– Реклама в кино (перед сеансом) эффективна сама по себе – «а куда тут еще смотреть?». А 3D она или нет – неважно. Мой бизнес не для широкой аудитории, поэтому пробовать не стал бы.

БИЗНЕС

Сегодня термин «3D» у всех на слуху, прежде всего как успешное рекламное выражение. В трёх измерениях уже работает кино, телевизоры, есть 3D-сканеры и 3D-принтеры. Но не только объёмность объединяет эти технологии. В работе тех, кто их продвигает, чувствуется романтика технического прогресса и неуловимо наступающего будущего. «Авант-ПАРТНЕР» встретился с кемеровскими предпринимателями, сделавшими ставку на реальное использование новейших 3D-технологий в бизнесе.

«НАШ ГЛАВНЫЙ АКТИВ – ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ»

меровская студия «Альтер Лайн Продакшн» одной из первых в Сибири начала осуществлять съёмку рекламного видео в стереоскопическом формате (маркетинговое обозначение этой технологии - «3D»). Сегодня эти видеоролики можно увидеть перед показами фильмов в нооборудования, соединив воедино кинотеатрах города Кемерово. Как рассказывает Дмитрий Пахотнов, директор «Альтер Лайн Продакш», новые визуальные технологии тельности студии почти случайно. Ключевым шагом в этом направле-(digital cinema package) – формата, в котором закодированы фильмы, показываемые на кинооборудовании в цифровых кинотеатрах.

«Как мы начинали? Я сам ретеатры только появились в зом фильмов транслировалась с помощью обычных проекторов. Конечно, качество картинки было плохим - не хватало контрастности и разрешения, звук также был не лучшим. Это вызывало некоторую досаду, особенно когда показывали работы нашей студии. Тогда мне и пришла в голову идея, почему бы не попробовать показы-

КОМПЬЮТЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ

ТЕХНИКА ДЛЯ БИЗНЕСА

Сервисный центр • Бесплатная доставка

Заказ онлайн www.nt-gst.ru

Нова Сервис г. Кемерово. пр. Советский, 27, оф. 307 телефон 8-913-306-9018

ЗАПРАВКА И

ВОССТАНОВЛЕНИЕ

скидка 30%

на заправку

и восстановление.

КАРТРИДЖЕЙ

NEW-TRADING

/φ: (3842) 45-22-**17**

Кемерово, ул. Кирова, 38

PEMOHT

КОМПЬЮТЕРОВ

И ОРГТЕХНИКИ

УСЛУГИ

СИСТЕМНОГО

АДМИНИСТРАТОРА

грамм, осуществляющих полноценную кодировку в формат DCP, Два с половиной года назад ке- а информации о самом формате в открытом доступе было очень мало, ее приходилось собирать «с мы стараемся учитывать в роликах 3D для федеральных рекламных миру по нитке». В результате сотрудники студии «Альтер Лайн», истратив значительно количество времени, нашли способ кодировать видео в формат, пригодный для ки-

ственными разработками. «Когда мы продемонстрировастали одним из направлений дея- ли это видео в кемеровских киноцентрах, они нас поддержали. Тогда же возникла идея помимо нии стало освоение формата DCP непосредственно изготовления рекламных роликов, заниматься говорит Дмитрий Пахотнов. Поскольку многие фильмы

несколько программ зарубежных

энтузиастов и дополнив их соб-

транслировались в 3D-формате, жиссёр, и поэтому регулярно следующим шагом студии стало хожу в кино. Когда цифровые создание стереоскопической рекламы для кинотеатров. Поскольку Кемерове, реклама перед пока- два года не существовало камер, снимающих приличное стереоскопическое видео, а 3D-камеры, которыми снимают в Голливуде, для провинциальной студии были недоступны, оборудование для съёмок стереоскопического видео было изготовлено кустарным способом, путём совмещения двух камер и рига (специального приспособления). Однако результат, по оценке Дминооборудования?», – рассказывает достойным. «На мой взгляд, даже в Голливуде не до конца изучили



быть комфортно при просмотре. У него не должна болеть голова, не должно двоиться в глазах. Все это для наших заказчиков, потому что опыт уже есть», – говорит директор студии «Альтер Лайн».

По оценке Дмитрия Пахотнова, в «Альтер Лайн» новое направлеочередь на личном энтузиазме. на желании заниматься новым, искать и разрабатывать новые технологии. «Наш основной актив – интеллектуальный. Сколько мы существуем, мы пытаемся что-то есть некоторые наработки, которые, как мы надеемся, привлекут идея организовать небольшое подразделение в компании, которое ванималось бы именно внедрением визуальных технологий», - гово-

рит Дмитрий Пахотнов. В Кемерове «Альтер Лайн», по мнению директора компании, не имеет серьезных конкурентов в области новых визуальных технологий. «Несмотря на то, что есть крупные рекламные агентства, которые умеют находить клиентов, циалистов, которые отвечали бы за новые разработки. Это долгий процесс, он требует опыта и знаний. вать видеоролики посредством ки- трия Пахотнова, получился вполне Я не вижу у крупных рекламных агентств в Кемерове заинтересов то время не существовало ника- возможности стереоскопического бов производства видео. Этим они ния «Астрел» которая продаких готовых компьютерных про- видео. Помимо ощущения глубины отличаются от федеральных ре- ет 3D-принтеры и печатает

ные вещи воспринимаются весьма положительно. Они присылают в кинотеатры уже готовые ролики в кампаний», - объясняет Дмитрий Пахотнов. Однако, серьёзной проблемой, по его мнению, является и консервативность региональных

Сегодня Дмитрий Пахотнов и его сотрудники продолжают работу над новыми рекламными технологиями. Одной из последних разработок стала возможность съемки видеопанорам – видео с возможностью обзора в 360 градусов. «Применение видеопанорам - то же самое, что у и у фотопанорам. Однако видеопанорамы более предпочтительны там, где важно показать движение. Это может быть, например, съемка мероприятий, концертов, вечеринок. Такое видео позволяет создать эффект виртуального присутствия, когда зритель сам определяет, куда ему смотреть. Технически видеопанорама представляет собой flashфайл, который можно встроить на любой сайт», - говорит Дмитрий Пахотнов. По его словам, в Кемерово такой услуги больше никто не предлагает, и ему известна лишь одна московская компания, которая работает в этом направлении

ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ ТЕХНОЛОГИЮ»

Кемеровская компа-

3D-модели, впервые обратила целей», - говорит Евгений Георвнимание на технологию трёхмер- гинский. По его словам, также ряд ной печати около трёх лет назад. компаний в городе использует По словам Евгения Георгинского, директора ООО «Астрел», в то небольших сувениров. «При регувремя в СМИ начали появляться дярной загрузке аппарата можно сообщения о том, как энтузиасты выйти на рентабельность. Стоипо всему миру собирают принтер мость пластика (сырья для про-«RepRap» – первый принтер, изводства) – не превышает 10%



Евгений Георгинский: «Всё новое

«Тогда это казалось просто фан-

тастикой и было очень интересно.

Конечно, ни о каком бизнесе в этом контексте речи не шло. Однако остаются, по его мнению, энтузиапримерно год назад начали поступать более приземлённые сообще ния – за рубежом повально стали у проектных институтов, архитекоткрываться так называемые Fab'ы, микрозаводы или лаборатории, в которых любой желаюший за небольшую плату может Приобретают такие принтеры таксделать разработанную им деталь, машину или устройство», – рассказывает Евгений Георгинский. По его словам, в США это приняло массовый характер, почти как радиолюбительство в СССР. В этих Fab'ax 3D принтеры занима- чается в том, чтобы построить ют центральное место, поскольку модель, которую затем будет напечатать модели, разработанные нам приходится серьёзно нараства 3D-принтеров, стоимость их могут делать трёхмерные модеи сейчас уже можно предложить AutoCAD, Компас 3D и аналопокупателям в Кемерове промыш- гичных программах», - говорит вам, сложность приобретения этой ности, которая присуща «техкто не предлагал надежные, про- станет повседневной. Мы видим веренные модели для массового большие возможности, которые рынка - «были предложения или таятся в трёхмерном моделироподелки, нуждающиеся в много- востребовано на рынке, и мы бу-

в основном энтузиастами-радио- Евгений Георгинский. любителями для собственных

3D-принтеры для производства от стоимости конечного изделия. Остальное - затраты на модель. Если брать готовую из интернета, то рентабельность просто впечатляет», - поясняет Евгений Георгинский. Однако компании, печатающие сувениры, не стремятся продвигать технологию в массы.

По словам Евгения Георгинского, предложение печати моделей на заказ родилось благодаря желанию испытать на практике аппараты, которые предлагаются покупателям. «На сегодняшнем этапе перед компанией не стоят задачи, такие, как продать 10 принтеров или печатать 30 моделей в месяц. Сейчас мы стараемся продемонстрировать технологию и сказать, что это все очень просто и доступно. Всё новое довольно часто воспринимается с большой долей недоверия. Поэтому мы хотим, чтобы пользователи поверили в то, что это просто, нужно и возможно использовать даже дома», - объясняет Евгений Георгинский.

Целевой аудиторией 3D-принтеров в настоящее время сты трёхмерной печати: «Интерес торов для изготовления макетов изготовления прототипов изделий. же фирмы, занимающиеся рекламным бизнесом для изготовления единичных моделей и сувенирной

Основная сложность техноло гии трехмерной печати заклютолько с их помощью можно на- печатана. «В этом направлении на домашнем компьютере. «С этого щивать компетенции. Мы готовы времени начался бум производ- сотрудничать с людьми, которые начала стремительно снижаться, и профессионально (в системах ленно произвелённый принтер це- Евгений Георгинский. В планах ной не более 1000 евро», – говорит компании «Астрел», – «сделать Евгений Георгинский. По его сло- Fab по-кемеровски, без помпезтехники заключалась в том, что до нопаркам». С нашей помощью, прошлого года практически ни- надеюсь, технология 3D-печати промышленного масштаба, или вании. Это и сейчас достаточно численных ручных настройках». дем развивать моделирование на Прежде чем предлагать новей- заказ. А в ближайшее время мы шую технику, компания изучила постараемся предложить нашим рынок в Кемерове. «Такие прин- заказчикам услуги по трёхмертеры есть, но они приобретались ному сканированию», - говорит

Тимур Сагдиев

kömůp www.kopir-comp.ru

ЗАПРАВКА КАРТРИДЖЕЙ

ул. Карболитовская, 1 т. 34-55-44



ДНИ ОТКРЫТЫХ ИДЕЙ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА



СЕМИНАРЫ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СОБСТВЕННИКОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

В период с 02.04.2013 г. по 31.07.2013 г. действуют специальные скидки на оборотное и инвестиционное кредитование.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СКИДКИ УЧАСТНИКАМ СЕМИНАРОВ:

- бесплатное открытие расчетного счета*;
- бесплатная установка системы «Клиент-Банк»"; • снижен взнос собственных средств по инвестиционным программам

В ПРОГРАММЕ СЕМИНАРОВ:

- финансовые инструменты для бизнеса;
- мастер-класс на тему «Сервис, достойный восхищения»
- консультации кредитных специалистов;
- программы поддержки малого бизнеса

семинар пройдет: 9 апреля 2013 г. в 15.00 по адресу: Кемерово, РК «Континент», пр-т Советский, 26

Узнайте подробности на сайте www.bankuralsib.ru, в отделениях Банка и по телефонам: (3842) 72 47 33 и 8 800 200 55 20 по России (звонок бесплатный).





Для новых клиентов Банка, не имеющих открытых расчетных счетов в ОАО «УРАЛСИБ».

** Для новых клиентов Банка при открытии расчетного счета и действующих клиентов, имеющих открытые расчетные счета в ОАО «УРАЛСИБ»

ККЦ и системы безопасности

Уважаемый читатель! Кузбасский Компьютерный Центр предлагает Вашему вниманию цикл статей, посвященных системам безопасности, как для вашего бизнеса, так и для вашей недвижимости. Наши статьи будут выходить раз в месяц, в каждой из которых мы расскажем о системах пожаротушения, видеонаблюдения, системах контроля доступа, а так же о дизельных генераторных установках!

В ПЕРВОЙ СТАТЬЕ РЕЧЬ ПОЙДЕТ ОБ УСТАНОВКАХ ПОЖАРОТУШЕНИЯ, КОТОРЫЕ В НАШЕ ВРЕМЯ ОСТАЮТСЯ НЕЗАМЕНИМЫМИ СРЕДСТВАМИ ОПОВЕЩЕНИЯ.

новка пожаротушения, автоматически срабатывающая при гревышении контролируемым фактором пожара установленных пороговых значений в защи- установок пожаротушения: шаемой зоне.

Основой установки пожарной сигнализации является приемноконтрольный пожарный прибор устройство, предназначенное для приема сигналов от пожарных извещателей, обеспечения их электропитанием, выдачи информации на оповещатели и пульты жаротушения

Автоматическая установка централизованного наблюдения, а ω ожаротушения (АУПТ) — yста- также формирования стартового жаротушения, подходящего для импульса запуска пожарного прибора управления.

Существует множество типов

- Водяные Спринклерные
- Дренчерные • Пенное пожаротушение
- Пожаротушение тонкораспыленной водой • Установки порошкового по-
- жаротушения • Установки аэрозольного по-

ваших целей Вам помогут специалисты Кузбасского Компьютерного Центра!

С выбором типа установки по-

г. Кемерово, пр-т Кузнецкий, 33г, (3842) 36-14-05, 74-03-03 www.kkc.ru, info@kkc.ru

K Y3EACCKNŇ **Компьютерный** ПРЕСС-РЕЛИЗ

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ СИБИРИ

22 марта в Новосибирске уже в шестой раз состоялся ежегодный Юридический форум Сибири.

Форум в очередной раз подтвердил, что власть и бизнес всё больше заинтересованы в сотрудничестве с профессиональными юридическими компаниями и частнопрактикующими юристами. В этот раз количество участников составило 125 человек, они представляли 45 юридических компаний из 12 городов. География участников охватила почти все федеральные округа. Город Кемерово был представлен компанией «ЮрИнвест», коллегией адвокатов «Регионсервис», коллегией адвокатов «ЮрПроект» и алвокатским Бизнес-Альянсом.

В рамках форума были затронуты как «глобальные» вопросы вступления России во Всемирную торговую организацию, изменения в Гражданский Кодекс, так и специализированные аспекты управления и развития успешных юридических фирм, ключевые факторы их эффективности.

Участники обменялись опытом в части решения распространённых проблем клиентов, таких, например, как противодействие рейдерским атакам на бизнес

Новосибирское ежегодное профессиональное мероприятие юридического сообщества уже не первый год пользуется вниманием руководителей государственных структур округа и региона.

Представители государственных органов, участвовавшие в форуме, также активно говорили о необходимости развития взаимодействия с независимыми юристами по широкому кругу



вам одного из **участников** форума, управляющего паргнёра кемеровской компании «ЮрИнвест» Антона Крючкова, сибирский юридический форум стал одним из самых значимых и представительных мероприятий на

карте» России: «Наша компания принимала участие еще в самом первом форуме 6 лет назад. Все эти годы мы являемся его активными и постоянными участниками. Понимание общего состояния рынка юрилических услуг, состояния профессионального сообщества, основных направлений развития коллег крайне важны для тех юридических компаний, которые стремятся работать по меж-дународным стандартам».



стали предпринимателем, будучи программистом в компании этом и закономерность. Наверно. «Е-Лайт-Телеком»? Это был зако- я к этому стремился. номерный шаг или всё получилось

– Я недолго был простым промистом в компании, а довольно быстро стал начальником отдела программного обеспечения. Пусть у меня было в подчинении 1-2 человека, но я стал менеджером, и ских IT-специалистов. Для этого у меня появились определённые сайта я пока никого не привлекал, амбиции. В то время мы сделали с нуля внутреннюю интерактивную но сказать, что программирую я карту сети Good Line. Это была карта города Кемерово со всеми коммуникациями провайдера. Разработка получилась хорошей, и мы решили запустить её в открытый доступ. В качестве образца мы взяли новосибирский «ДубльГИС», который к тому времени существовал уже несколько лет. Так появился проект «Открытый город», который я возглавил. Работал, правда, он недолго, потому что пока мы дукт, «ДубльГИС» успел выйти на кемеровский рынок. Они составили которую я, не имея ранее опыта дали против них «коалицию», вы- в рамках собственной сети. Мы пустив совместный диск вместе с стали предоставлять те ресурсы.

- Максим Викторович, как Вы предпринимателем я стал благодаря случаю, но, наверно, есть в

– Вы ещё занимаетесь програм-

– Программист – это не профессия, это, скорее, состояние души. Одна из последних моих проб – kemepobo.ru - сайт для кемеровпростейший код написал сам. Мож-«для души». К тому же, мне нужно иногда поддерживать свои навыки, чтобы быть в курсе тенденций отрасли и выступать авторитетом перед своими разработчиками.

– С чего начинался «A42»? Какова была изначальная концепция проекта, и менялась ли она в ходе реализации? Почему под одним брендом Вы объединили новостной портал и веб-студию?

- В середине 2000-х годов для того, чтобы привлекать абонентов, компания Good Line активно разв том, что внешний интернет-трав маркетинге, «потянуть» не смог. фик для абонентов был дороже, поэтому им выгоднее было оставаться новокузнецким «Град-НК» и рядом которые были востребованы або-

Интернет-рынок в Кузбассе развивается активными темпами, не в последнюю очередь благодаря усилиям местных предпринимателей, многие из которых были когда-то первопроходцами в своей области. На вопросы «Авант-ПАРТНЕРа» ответил один из главных вдохновителей и организаторов ITсообщества в Кемеровской области, руково-

киносайты, форум, игровые серве- этой области такова: собираются ры. Поначалу они были разрознены, многие находились на домене kemcity.ru. Впоследствии мы решили – почему бы не объединить их в один интегрированный ресурс? Этот объединенный портал и получил название «А42». Проектом сначала занимался маркетинговый отдел и лично генеральный дирекгор Good Line Роман Жаворонков, который позже передал руководство А42 мне, тогда ещё начальнику отдела ПО

Концепция А42 изначально была такая – дать абонентам Good Line максимально разнообразный по тематике контент, чтобы те, для кого внешний трафик являлетворить свои интересы внутри локальной сети. Поэтому сначала мы занимались штампованием разных сервисов – было время, когда чуть ли не каждый месяц выходил какой-то новый подраздел – например, о недвижимости, спорте – в сумме более 50 разных подсайтов А42. Затем произошли закономерные изменения на рынке, появились безлимитные тарифы. Большой необходимости для людей находиться внутри локальной сети уже не стало, они ушли «в мир». В тот момент, когда появился Вконтакте, у нас «умер» WeNet. Это был один из старейших кузбасских интернет-проектов, в котором было почти всё веб-сообщество Кемерова, пока не стал доступен «внешний интернет» и социальные сети. Благодаря всем этим изменениям концепция А42 поменялась - мы решили сконцентрироваться на региональном контенте. Оценив, какой региональный контент наиболее востребован, мы поняли, что это новости. Это практически единственное содержание, которое

федеральные игроки рынка, не имеющие локальных представительств. Поэтому А42 стал в большей степени новостным порталом.

люди и говорят - «мы хорошие программисты и дизайнеры, заказывайте у нас сайт». Возникает веб-студия, которая на каком-то этапе понимает, что могла бы делать собственные проекты. Команда создаёт какой-то стартап, и зачастую впоследствии закрывает веб-студию или выделяет её нас же произошло с точностью до наоборот - сначала мы сделали свой проект, а потом поняли, что имеющиеся кадры можно использовать для создания веб-студии. К гому же, благодаря тому, что люди видели сайт А42, к нам постоянно поступали какие-то заказы, поупускать прибыль. Работа над сторонними сайтами и развитие нашей веб-студии позволило нам достаточно хорошо «прокачать» компетенции в программировании дизайне, управлении проектами. завернулась - мы опять делаем собственные новые проекты.

-IT-предприниматель, на **В**аш взгляд, должен обладать какимито специфическими качествами по сравнению с предпринимателем, ведущим бизнес в другой

ство универсально, но предпочтительно всё-таки заниматься этим в той сфере, которая близка – для того, чтобы по-настоящему раскрыть свою деятельность в этой отрасли. В моём понимании, предприниматель – это тот, кто ишет на рынке новые ниши, находит неудовлетворенный спрос или даже создает новый спрос, и собирает большую прибыль, пока не пришли остальные и не начался «просто бизнес». Поэтому желательно всё-таки знать специфику своей отрасли, чтобы видеть «лазейки». IT – это сфера, которая, в отличие от большинства других, очень бы-Что касается нашей веб-студии, стро меняется. Меняются не только проектов из других городов... Хотя нентами — локальные фотосайты, то стандартная модель развития в технологии, но и сами типы бизне-

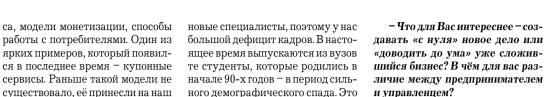


дитель веб-студии А42 Максим КОЛПАКОВ.

рынок извне. Кстати, это очень хо- означает, что специалистов будет

граммисту?





манду? Как в Кемерово обстоят дела с кадрами для IT-отрасли? проигрывает в кадрах даже соселним Томску и Новосибирску. волится больше специальных затратам моменты, всегда хочется С чем это связано? И какие каче- событий для ІТ-шников. Тем не их оптимизировать. ства необходимы хорошему про-

BAHT

ΠΑΡΤΗΕΡ

– На самом деле собрать команму что компания на рынке заметна. и она привлекает внимание специвнутреннее IT-сообщество. Я имею в виду и A42, и Good Line. Был. конечно, такой момент, когда я говорил, что A42 не имеет никакого отношения к Good Line, что мы самостоятельная компания. На самом же деле, A42 – как и вебстудия, как и ряд других компаний – составляют вместе холдинг с разными юридическими лицами и направлениями деятельности.

Дела с кадрами в Кемерово обстоят плохо – как и во всей быстрее, чем подготавливаются стали хорошими программистами. **шего?**

– Что для Вас интереснее – созшийся бизнес? В чём для вас раз-– Пока мне интереснее создавать дело с нуля. Я ещё молодой

«ПРОГРАММИРОВАНИЕМ ТЕПЕРЬ ЗАНИМАЮСЬ «ДЛЯ ДУШИ»

Томск и Новосибирск находятся предприниматель. Ещё «работают» в лучшем положении по уровню амбиции, хочется создать что-то и количеству подготовки калров. своё. Но и «доводить дело до ума»сильные вузы, котирующиеся на из программирования - стреммировом рынке - НГУ, ТГУ, ТУление к оптимизации процессов, явлений. Когда видишь какие-то в этих городах крупнее, там пронеоптимальные по времени или менее, конкурировать с этими го-Различие между предприниролами можно. Одна из целей мо- мателем и управленцем как раз его проекта kemepobo.ru как раз в этом и состоит. Нельзя сказать, заключается в том, чтобы объеди-

нить кемеровское IT-сообщество. оба важны. Однако управленец нарасшевелить его, подтолкнуть к целен на то, чтобы «доводить дело до ума» - хорошо выстраивать сиональный уровень конкретного процессы в компании, проектную специалиста напрямую связан с работу, управление персоналом, развитостью сообщества в целом. менеджмент. Главное же назначе-Ощущение себя частью профес- ние предпринимателя – работать сионального сообщества морально «ужом», который ищет «лазейки». Это те новые интересные направления и ниши, куда на данный граммистом, прежде всего, нужен момент стоит вложить силы и логический склад ума, умение деньги. Можно сказать, что главное сущностей. Далее же всё зависит от того, в какую сторону человек

будет развиваться. Есть печальные

примеры самородков, которыми

– Что дала Вам стажировка в Америке? Американский IT-России, и в мире. Рынок растёт никто не занялся, и в итоге они не бизнес сильно отличается от на-

- Зачастую распространено правительство». Люди не понимажом, что люди едут туда, чтобы же, напротив, всё автоматизиропросто «потусить», отдохнуть. Да, вано. Без автоматизации в Америке никуда не деться – хотя бы потому шествовали, посещали достопри-

что рабочая сила там дорогая. На днях со мной произошел хамечательности. И я бы не сказал. рактерный в этом отношении слузнания, которые мы не могли узчай. На горе Зеленой в Шерегеше есть касса, где можно пополнить нать здесь, удалённо. Но главное, что мне дала стажировка - это счёт карточки, с которой заходищь на подъёмники. В эту кассу стоит пругое - понимать что-то внутри очередь в 20 человек. А в кафе набизнес, какой у них тип потребитенести карточку, засунуть купюру ля, как они в принципе ведут дела, и автоматически зачислить эти их менталитет и т.д. Например, из средства на счёт. Возле аппарата выступлений Михаила Задорнова сто об этом не знают. Мне кажется. – кстати, он очень много правлы говорит - мы можем знать, что это типично именно для России. В не понимать, почему это так. Чтобы все подходили бы к автомату, и понять, нужно поехать, пожить

> - Вы велёте какие-то лела с американскими компаниями? Вы говорили о том, что весной планируете поездку в Калифорнию. Чего Вы ожилаете от этой поездки?

ми. Только имея такое понимание,

можно начинать вести там бизнес.

жде всего, более передовой. Там

возникают всё новые веяния в

IT-отрасли, находятся штаб-

квартиры основных компаний.

Американскому IT-бизнесу легче

развиваться, потому что цена на

воспринимаются американцами как

нечто необходимое, должное. У нас

же зачастую к ним относятся, как

Информационные технологии

ІТ-услуги у них выше.

Американский IT-бизнес, пре-

– Сейчас мы разрабатываем новый проект, ориентированный на американского потребителя. Если вкратце, то это сервис для родителей маленьких детей. Минимальную апробацию мы делаем в России, однако проект будет запущен сразу на американском рынке...

Беседовал Тимур Сагдиев к чему-то навязываемому – можно Полный текст интервью читайте вспомнить, например, «электронное на сайте www.avant-partner.ru





Обеспечим динамичное процветание Вашей компании путем подбора лучших специалистов! ВАШ ВЫБОР – НАШИ КАДРЫ!

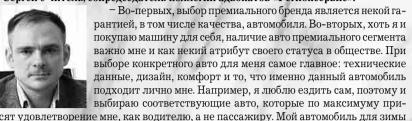
ПРЕМИУМ

BEKTOP

БЛИЦОПРОС

Что для вас автомобиль премиум-класса: просто прихоть или нечто большее? Расскажите о своей машине. Где вы её купили? Почему выбрали именно этот бренд?

Сергей Учитель, сопредседатель коллегии адвокатов «Регионсервис»:



выбираю соответствующие авто, которые по максимуму приносят удовлетворение мне, как водителю, а не пассажиру. Мой автомобиль для зимы Range Rover Sport, который я купил в соответствующем дилерском автосалоне. На лето – Jaguar XKR.

Максим Грачев, директор ЗАО «Лизинговая компания АЛЬЯНС»:



– К сожалению или к счастью, не известно, но факт остается рактом – встречают в России по одёжке. Долгое время, я даже не задумывался о том, какая у меня машина, и любимой по сей день для меня остается VW Passat b5+. Однако в хорошей машине, по словам одного друга, есть «магия марки» и поражало первое время, как менялось отношение на переговорах после пересадки а MB G500 Gelandewagen. Просто Ходжой Насреддином себя чувствуешь... Пришлось сделать вывод, что в моём случае – это просто выгодно. Сейчас в моём гараже Infinity FX и Range Rover. Машины не без вопросов, но вполне нравятся, хотя выбирать их не пришлось – достались взаимозачетом.

Василий Бочкарев, директор ООО ФК «Интеллект-Капитал»:

Сейчас, наверное, остановился бы именно на Infinity, прикипел.



- Свой BMV X6 я приобрел в 2008 году в дилерском центре Байерн-кар Авто (Кемерово). При этом никаких мыслей о важности покупки автомобиля именно премиум-класса для обозначения своего статуса у меня не было. Просто Х6 – это та штука, которая мне нравится. Ещё за год до появления в продаже этого втомобиля я увидел его фото в интернете и сразу понял, что го именно, то чего я хочу. Например, кроссовер мне подходит больше, чем седан. К тому же периодически я выезжаю на своей

машине в небольшие экспедиции с прицепом, в котором вожу снегоход или гидроцикл. Красота форм, лёгкость в управлении, динамика автомобиля, его реакция на действия водителя – вот главные критерии, по которым я выбирал свою машину.

Александр Лобанов, генеральный директор ООО «Провинция Ресурс»:



 Автомобиль премиум-класса — это, прежде всего, надёжность и безопасность. Так сложилось, что я уже около восьми лет являюсь владельцем Audi. Сначала у меня был Audi S8 – надёжный, мощный и быстрый спортивный автомобиль. С тех пор этот бренд пришелся мне по душе и три года назад я приобрел себе Audi Q7. Для бизнеса важно иметь машину именно представительского класса, и Audi в этом плане подходит по

В последние годы продажи автомобилей премиальных брендов в России стремительно растут. По данным агентства

«Автостат», ежемесячный объем продаж машин этого класса в 2012 году почти в два раза превысил показатели 2008 года при том, что сам российский авторынок только достиг докризисного уровня. Примечательно, что по оценкам экспертов «Авант-ПАРТНЕРа», значительный рост показывают и сибирские регионы.

ЖИВЁМ БОГАТО

Как отмечают аналитики агентства «Автостат», в 2012 году сегмент премиум на российском рынке увеличился на 63,5% по сравнению с 2008 годом. Традиционные лидеры – германские концерны Audi (+103%). BMW (+92%) и Mercedes-Benz (+116%) в 2012 году увеличили свою долю на российском рынке вдвое.

Бренд Lexus установил новый для себя рекорд продаж в России с результатом 15653 автомобиля, ревысив максимальный объём. вафиксированный в 2008 году. По сравнению с 2011 годом рост объёмов продаж этих автомобилей в России составил 14%. Российским клиентам в 2012 году были предложены новые Lexus GS, Lexus LS и Lexus ES, включая впервые представленные Lexus ES 250 и Lexus ES 300h, а также обновленные внедорожники Lexus RX и Lexus LX.

Руководство «Автостата» считает, что стремительный рост продаж в премиум-сегменте обусловлен увеличением среди россиян числа обеспеченных людей с доходом выше среднего, а также появлением в модельном ряду премиум-автопроизводителей более доступных моделей. Среди таких машин можно выделить BMW 1-Series и X1 или Audi A1 и Q3.

«Так, например, ВМW и Mercedes-Benz у нас в 2012 году имели по 1,3% рынка, а в Европе 6,4% и 5,3% соответственно. В Герболее 10% рынка каждый. По Audi примерно такое же соотношение, ранее результаты.

то есть в Европе их рыночная доля примерно в 4 раза больше, чем у нас», – заявил глава агентства «Автостат» Сергей Целиков.

Аналитик «ВТБ Капитала» Владимир Беспалов считает, что представители более низких рыночных сегментов вряд ли смогут претендовать на аудиторию премиума. «Скорее всего, наоборот, из высокого и среднего сегментов люди будут переходить в премиум. Мы сейчас видим замедление на рынке, в премиальном сегменте этот процесс будет менее заметен. чем в других», - утверждает экс-

По данным «Автостата», схожая динамика наблюдается не только в России – охваченная в России порядка на 30%. При этом, кризисом всего автомобильного сегмента Европа потеряла интерес к массовым производителям - продажи PSA Peugeot Citroen, Renault Group, General Motors (Opel) и Fiat снизились на 12-15% в минувшем году. Продажи премиум-марок почти не сократились или, в некоторых случаях, заметно выросли.

Так, британский производитель внедорожников Land Rover (120 тысяч машин) реализовал на 25,8% больше машин, чем годом ранее, а Audi удалось продать на стью 2.7 млн рублей. 3,1% больше машин, чем в 2011году (673,6 тысячи машин) - на фоне европейского кризиса это заметные достижения. В свою очередь, концерны BMW (614,7 тысячи машин; -0,5%) и Mercedesмании эти бренды имеют вообще Вепх (565 тысяч машин; -1,8%) смогли сохранить достигнутые

дажи автомобилей Toyota выросли

как отмечает Александр Суворкин

Кемеровская область и Сибирь в

целом показали самый большой

рост – более 45%. «В центральных

регионах рост менее значительный

сказал он.

- там идёт стабилизация рынка»,

Как рассказали «Авант-ПАР-

THEPy» в компании «Сибальянс»,

в 2011 году было продано 78 машин

Range Rover, a B 2012 - 183 abtomo-

биля. При этом 52 и 95 автомобилей

соответственно средней стоимо-

кузбассовцев пользуется новинка

Range Rover Evogue. Это самый

лёгкий, компактный и экономич-

ный среди всех автомобилей Range

Rover. Меньше всего покупают

Defender, который предназначен

экстремальных поездок.

в первую очередь для экспедиций,

Наибольшей популярностью у

ПОКУПАЕТ ПРЕМИУМ «Продажи автомобилей преруется от 1,5 до 6 млн рублей. При миум класса не падали даже в кризисные годы, - говорит генеральный директор «Тойота Центр цены в связи с инфляцией будут

Кемерово» Александр Суворкин. повышены на 1,5%. Сейчас премиум класс показывает стабильный рост, и мы планируем няшний день является единственпостроить в Кемерове отдельный ным официальным дилером Range Lexus Центр для тех, кто выбрал этот бренд. Это достаточно стакоторых выше среднего и которые пересаживаются с хорошего качественного автомобиля Toyota на России в целом. Начал функционибренд премиум» ровать в мае 2011 года. В сравнении с 2011 годом про-

Более чем в два раза (со 138 в 2011 году до 291 в 2012 году) выросли продажи Audi в Кемерове.

MAPTHER

По словам генерального директора АС Кемерово Евгения Кириченко, наибольшей популярностью среди жителей Кемеровской емые технологии, премиальность добрать тот финансовый продукт, области пользуются небольшие и тому подобное. И в заключении который необходим конкретному кроссоверы – Q5 и Q3, рост объёма продаж в большей степени связан ными брендами, исходя из личного с ростом продаж этих моделей. опыта общения с дилером в простоимость имеют модели А1 и А3. обслуживания, или опираются в тысяч рублей. Самый дорогой ав- 🦯 бители уже ведут переговоры о 🧪 автомобилей пытаются подняться — близить к премиальному сегменту

томобиль, проданный АС Кемеро- цене. Причём для большинства поавтомобилей Range Rover варьи- во, был Audi A8 за 7,4 млн рублей. купателей важно получить скидку побольше заработать. «Сибальянс», с 1 апреля 2013 года нии составляет 1 976 тысяч рублей. ку в премиальных марках базовая

области. Кемеровский автосалон подходящий формат автомобиля, Сибири, и одним из крупнейших в ристик автомобиля – безопасность, бренд, исходя из важных элементов бренда в целом – надёжность, дизайн, качество используемых материалов в отделке, использу- Мы, в свою очередь, стараемся повыбор происходит между конкретцессе продажи и послепродажного

Однако это единичные продажи. как таковую, а не уложиться в Средняя цена автомобиля в компа- определённый бюджет. Посколь-«Покупатели этого сегмента комплектация уже предполагает в основном люди, уже имеющие широкий спектр опций, то обсуж-Компания «Сибальянс» была опыт эксплуатации других марок дение содержания автомобилей основана в 2009 году и на сегод- автомобилей и к покупке подхо- ведётся в направлении его удорожания за счёт каких-то спец-Евгений Кириченко. - Потреби- ифических и эксклюзивных по-Rover, Land Rover в Кемеровской тели в первую очередь выбирают зиций. Большинство покупателей, тем не менее, удовлетворены тем является крупнейшим автоцен- исходя из личных предпочтений объёмом опций, который установтром Land Rover и Range Rover в относительно основных характе- лен на автомобиле. В отношении формы оплаты и использования финансовых партнёров можно отэкономичность, управляемость. метить, что в 2012 году большой выбранный формат выбирают лизинг. Также можно отметить, что покупатели Audi чаще, чем в

МАССОВЫЕ БРЕНЛЫ СОЗДАЮТ КОНКУРЕНЦИЮ В отраслевых СМИ отмечает-

других брендах, ст рахуют свои ав-

томобили по программам КАСКО.

по существующим акциям авто- этом вопросе на мнения друзей. ся, что в условиях стагнации авмобили можно приобрести от 800 Выбрав модель и дилера, потре- торынка производители массовых

«Первыми значимый скачок в премиум-сегменте совершили японские марки Toyota, Honda и нием более смелых дизайнерских Nissan, выпустив на американский Lexus, Acura, Infiniti – облагороженные модификации уже существовавших соплатформенных моделей, - рассказывает руководитель направления «Avito-Aвто» Сергей Баландюк. - Себестоимость выросла незначительно, (в том числе в России) последнего ведь основные затраты идут на разработку платформы, а маркеавтомобиль дороже. Теперь приспортивность и прочее. Далее под популярностью стал пользоваться шёл черед корейских производителей. По качеству сборки, а так- класса F. же по подбору материала и технологий они вплотную подобрались к своим японским конкурентам».

> «Эксперт-Авто» пишет, что два года назад Hyundai объявила о новой маркетинговой стратегии Modern Premium («Современный премиум») и сейчас пытается ак- с 2,4-литровым мотором (175 л. с.) тивно претворять ее в жизнь, в Компания пока не пошла по пути Ну а машина с более интересным создания самостоятельного бренда,

отдельные модели. Премиальность корейны пытаются предложить. так сказать, в современном осмыслении, в частности с использова-

направлении стало появление мощной спортивной машины Hyundai Genesis, которую корейский производитель позиционирует как «премиум спорт-седан». В прошлом году начались продажи поколения Hyundai Equus – самого большого и дорогого седана в модельном ряду корейской компании, который позиционируется как роскошный люксовый размерного

Недавно в России начались продажи третьего поколения среднеразмерного внедорожника Hyundai

Цена в России на новый Santa Fe тоже получается почти «премиальная». Самая простая версия и механической коробкой передач оценивается в 1,3 млн рублей. дизельным мотором (197 л.с.), полным приводом и хорошим набором

Окончание на стр. 12

СЕКРЕТЫ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ОТ СБЕРБАНКА

Сбербанк продолжил успешно начатую осенью практику проведения инвестиционных семинаров для состоятельных клиентов. 1 марта в режиме видеоконференции клиенты смогли «из первых уст» получить информацию о новых возможностях, которые открывает Сбербанк для защиты и преумножения частных сбережений, получили исчерпывающие ответы на давно интересующие их вопросы о финансовом планировании и услышали прогнозы экспертов относительно развития финансового рынка в 2013 году.

потребности клиентов, Сбербанк кто может лучше всего просчитать бытием были прекращены. поставил своей целью из универ- все возможные риски? Конечно, Менее известные, но от этого не ценный финансовый супермаркет и страховой компании «Альянс сийский рынок страхования жизни доходным налогом дополнительный

онной компании «Тройка Диалог» — Эксперты признают, что рос- год. Помимо этого, не облагается по- продуктов с банковскими. успешно избежать многих про- взносов, увеличенной на ставку возможностью приумножить свои захватите цикл, поймаете волну «Страховая компания становит- блем, которые уже пережил Запад. рефинансирования Центробанка накопления, инвестировав их часть роста».

ся активным игроком на рынке ин- Преимущества накопительного РФ. К тому же при наследовании в фондовый рынок. Покупка пая вестиций прежде всего потому, что и инвестиционного страхования нет 6-месячного периода ожидания в паевом инвестиционном фонде клиентов, не любящих риск, в вопрос гарантий сохранения сбе- жизни очевидны -надёжная фи- (страховая выплата производится (ПИФе) - наиболее удобный и до- «Сбербанке» разработали струкрежений в условиях нестабильной нансовая защита с первого дня дей- в 10-дневный срок), страховые вы- ступный вариант для частного инфинансовой ситуации приобретает ствия договора от непредвиденных платы не подлежат разделу при вестора. ПИФ акций, в отличие от чивающий баланс гарантий и выособую важность для людей—никто (смерть, инвалидность) и предви- разводе, эти средства не могут быть банковского вклада—значительно сокой доходности, превышающей не хочет потерять свои деньги, – по-яснил на семинаре руководитель возраста) событий, формирование Конкурентные преимущества инструмент, чем банковский де-многих других инвестиционных управления продаж ООО «Стра- целевого накопления к указанно- есть у компании «Сбербанк стра- позит, хотя и лишён гарантии со- продуктах Вам расскажет персоховая компания «Сбербанк стра- 🛮 му сроку даже в том случае, если 📉 хование» — выгодное взаимодей- 👚 хранения сбережений.

Ориентируясь на растущие кование» Александр Козлов. - А взносы в связи со страховым со-

сального банка вырасти в полно- страховщики – это же их бизнес». менее значимые преимущества – ствие с лучшими иностранными ховых и инвестиционных услуг. хование жизни заемщиков, накопи- видуальному договору страхования тарифы, а вхождение в структуру

Основные продукты, которые наличие налоговых преференций: перестраховщиками позволяет управления инвестиционных уже сегодня он предлагает пол- предлагает сегодня «Сбербанк стра- с 1 января 2013 года взносы, упла- компании предлагать своим кли- продуктов ООО «Страховая комный комплекс банковских, стра- хование» — это добровольное стра- ченные физическим лицом по инди- ентам крайне привлекательные пания «Сбербанк Страхование» Важнейшими шагами на этом пути 👚 тельное страхование и продукты ин- 👚 жизни, не облагаются подоходным Сбербанка открывает возможности 👚 го рынка среди начинающих инстало приобретение инвестици- вестиционного страхования жизни. налогом в пределах 10 млн рублей в по комбинированию страховых весторов несколько преувеличена: «Даже если произошёл кризис Накопительное страхование и цена акций падает, после паде-Лайф», которая в конце 2012 года значительно отстаёт от западного, доход от инвестиционной деятель- жизни — важнейший инструмент ния рынка происходит рост, и его начала свою работу под брендом — однако это имеет свои преимуще- — ности страховщика. К тому же при — личного финансового планиро- — надо дождаться. Поэтому секрет «Сбербанк Страхование». В конеч- ства — во-первых, это даёт воз- выплате по договору страхования вания, позволяющий обеспечить получения высокой доходности на ном итоге все компании, входящие 👚 можность использовать лучшие 🧼 жизни подоходным налогом облага- финансовую стабильность себе и 👚 фондовом рынке заключается в в структуру Сбербанка, нацелены западные наработки в этой сфере, ется не вся сумма, а лишь разница своим близким, в то же время ана- длительности инвестиций – тогда на финансовую защиту клиентов и во-вторых, чужой опыт позволяет между суммой выплат и суммой литики советуют не пренебрегать вы с большой долей вероятности

> Кстати, для сомневающихся турированный продукт, обеспеболее доходный инвестиционный инфляцию. Подробнее об этих и нальный менеджер Сбербанка.

ЛИЧНОЕ КАСКО КАЖДОГО

Каждый автовладелец уникален. У каждого свой опыт, стиль вождения, маршруты и индивидуальные особенности. Именно поэтому каждому клиенту нужен свой полис каско. Как правильно подобрать программу автострахования, чтобы защитить свой автомобиль, не переплачивая при этом за ненужные опции, расскажет директор Кемеровского филиала Группы Ренессанс страхование Сергей Соколов.

- Сейчас топ-15 игроков стра- числе которых возможность уда- рискам «угон» или «полная гибель»

Действительно риски в классивремя клиента, поэтому постоянсервисы, которые не только эко- оформление по телефону урегулирования убытков в нашей рован, что исключает человече- хование ский фактор. При этом мы не наконкретному автовладельцу.

подойдет именно ему?

В нашей компании для кли-

клиентов – разное. Мы уважаем на сайте расчет, клиент может обратиться к оператору колл-центра

страховые решения, так и про- автомобиль на случай угона, при- стоимости полиса. дукт – «конструктор» по каско. чинения ущерба или полной ги-На нашем сайте клиент может бели всего за 50% от стоимости сформировать свой полис каско, полиса. Если в течение действия отся, например, отец и сын. Подобавляя сервисные опции или полиса страховой случай не на- **нятно, что из-за небольшого опы-** дитель. В остальных случаях для отказываясь от лишнего для себя, ступит, то клиент не оплачивает та последнего, стоимость полиса опытного водителя франшиза не СПРАХОВАНИЕ и в режиме on-line следить, как оставшуюся часть стоимости по- **каско значительно увеличивается.** действует. его выбор влияет на финальную иса. Таким образом, получает Действительно, часто бывает, цену страховки. Каждый вариант 50%-ую скидку за безаварийную когда одной машиной пользуются защищает на случай «угона» и езду, что, безусловно, выгодно несколько водителей. Они могут **шизой происходит выплата?**

хового рынка контролируют более ленного урегулирования, эвакуа- клиент получает полное возмеще-80% российского рынка автостра- ция машины с места ДТП, выплата ние без всяких доплат. По страхохования. Так какая разница, в без предоставления справок, услу- вым случаям по риску «ущерб» какой компании покупать стра- ги аварийного комиссара, оплата клиенту достаточно доплатить ховку по каско, если условия везде такси и аренда другой машины на 25% от стоимости полного полиса время ремонта, франшиза. Чем каско для получения полного возбольше опций, тем дороже стои- мещения. И в любой момент до наческом полисе каско (угон и ущерб) мость полиса. Но каждый клиент ступления страхового случая клиодинаковы у всех страховых ком- $\,$ может выбрать именно то, что со- $\,$ ент может заплатить вторые 50%паний. Но сервис, процесс урегу- ответствует его потребностям. В от стоимости полиса и получить лирования, качество облуживания любой момент, сохранив начатый условия покрытия полного каско. Кроме того, на нашем сайте мы

совсем недавно запустили продукт но совершенствуем свои онлайн за консультацией и продолжить «Каско для уверенных», которое позволяет получить полное каско с 30%-ой экономией. Клиенту не - **Какие готовые решения по** нужно отказываться от каких-либо компании полностью автоматизи- каско предлагает Ренессанс стра- опций. Если автомобиль новый, то ремонт будет осуществляться на Наша компания разрабатыва- дилерском центре, если ему более вязываем клиенту полное каско, а 🛮 ет сегментированные страховые 🔻 трех лет, то на СТОА по направ- 🔻 этом случае может быть дороже 👚 Поэтому вы просто обращаетесь предлагаем выбрать то, что нужно решения. Для аккуратных и уве- лению страховой компании. При до 40% из-за того, что один из во- в нашу компанию с заявлением о ренных в себе автомобилистов в наступлении страхового случая и дителей молодой и/или неопыт- страховом случае. После принятия феврале этого года мы запустили — невиновности нашего клиента в — ный. Если вы добавили «молодого — решения о возмещении ущерба - Каким образом клиент мо- страховое решение «Формула аварии, компания полностью опла- водителя» в страховку «на всякий по вашему выбору мы выплатим жет выбрать страховку, которая движения. Профи», которое по- чивет ремонт автомобиля. Если же случай», и он будет пользоваться возмещение деньгами (за минузволяет экономить до 50% от $\,$ наш клиент оказался виновником $\,$ машиной редко, то мы рекомен- $\,$ сом размера франшизы) или же стоимости полного полиса каско. ДТП, то ему нужно будет выпла- дуем установить для него «**Персо-** отремонтируем автомобиль, а вы ентов разработаны как готовые Клиент может застраховать свой тить франшизу в размере 30% от **нальную франшизу»**. Это сделает оплатите в нашу кассу или техни-

– А если автомобилем пользу-

полис каско значительно дешев- ческого центра сумму францизы. ле. Франшиза будет действовать только тогда, когда автомобилем будет управлять «молодой» во-

– Как при страховании с фран-

«ущерба», а основные отличия за- для опытных водителей. При на- быть разного возраста и с разным Страховка с франшизой ниключаются в сервисных опциях, в ступлении страхового случая по опытом вождения. Полис каско в чем не отличается от обычной.



Ренессанс

ул. Орджоникидзе, 2а Тел.: (3842) 36-65-72 Лицензия ФССН С №1284 77 от 13 февраля 2006

СОБЫТИЕ

гарантийное и послегарантий-

Кроме того, мы проводим мо-

лернизацию лействующих угле-

чая замену металлоконструкций,

тельного оборудования, автома-

тизацию всех технологических

управления погрузочным комплек-

(отсутствие недогрузов и пере-

и уменьшение простоя вагонов;

Автоматизированная система

- оптимальную загрузку вагона

сокращение времени загрузки

автоматическая идентифи-

- автоматизацию документоо-

- формирование отчетов о взве-

- передачу данных погрузки в

- формирование «шапки» угля

· эффективное использование

капия и распознавание номеров

борота и быстрое оформление от-

шивании и накладных на вагон,

режиме реального времени в ин-

формационную систему компании;

для предотвращения выдуваний

технологического и транспортного

- точный весовой учет матери

- исключение влияния челове

Управление погрузочным

комплексом осуществляется по

командам системы в автомати-

ческого фактора на погрузочные

грузочных документов;

группу вагонов, маршрут;

при транспортировке;

альных ценностей:

ПАРТНЕР

ПРЕМИУМ **BEKTOP**

тегория признанных премиальных пактный внедорожник BMW X3.

Несмотря на повышение цены бой конкурентам, в том числе при- января 2014 года. знанным люксовым брендам, если не сейчас, то совсем скоро.

сегмент посматривают и другие трудно было соотносить с поняти-

французская Citroen запустила не исчерпан, и, несмотря на общую свой премиальный модельный стабилизацию, этот сегмент продолряд DS. Недавно о намерении ос- жит расти примерно на 15-25% в год. ваивать премиальный сегмент заговорила Mazda.

Первая машина, которую российского авторынка в премиум-Mazda пытается выдвинуть поближе к премиальному сектору, – это новое поколение модели она будет продолжаться. Спрос в бизнес-класса Mazda6 (продажи этом сегменте меньше подвержен недавно начались и на российском каким-то влияниям кризиса, он рынке). НО, как отмечают экспер- устойчив даже в такие периоды, ты, по ряду причин пока называть Mazda премиальными автомобилями рановато.

Как сообщает «Газета.RU», автомобили стоимостью свыше 5 право устанавливать собственные раз превышать базовые.

Двукратное повышение трансв России модификаций внедо-Mercedes-Benz (G-Class, M-Class, GL-Class, S-Classe и другие), BMW (X6, 7-Series), Porsche (Cavenne, Panamera). а также Lexus (ce-

опций будет стоить более 1,7 млн личение транспортного сбора рублей. Это уже почти ценовая ка- относится преимущественно к супер- и гиперкарам марок Ferrari, кроссоверов - с этой же отметки, AstonMartin, Lamborghini, а такнапример, стартуют цены на ком- же представительским седанам Bentley и Rolls-Royce.

Минфин рассчитывает, что представители корейской компа- соответствующие поправки в Нании убеждены, что сумеют дать поговый кодекс вступят в силу с 1

Однако эксперты уверены, что это новшество не повлияет на ры-Одновременно с корейскими нок. Роскошные автомобили для компаниями на премиальный российских владельцев - вопрос имиджа, поэтому снижения спропроизводители, которых раньше са ожидать не стоит, считают они.

По мнению Сергея Целикова, потенциал для премиум-брендов Например, три года назад на российском рынке ещё далеко Владимир Беспалов утвержда-

ет, что, по его мнению, смещение сегмент - долгосрочное явление. «Это долгосрочная тенденция, говорит он. - По мере дальнейшего продолжения экономического роста и улучшения условий жизни такая тенденция сохранится».

«2013 год для автомобильных лилеров начался не лучшим обра-Минфин уже определил параме- зом, – отмечает Евгений Киричен тры налога на роскошь. Так, до- ко. – Объёмы продаж постепенно рогими в России будут считаться сокращаются, складские запасы растут. Это всё заставляет агресмлн рублей. С них предлагается сивно конкурировать производите взимать транспортный налог в лей, в том числе ценой. Поскольку двойном размере, если возраст автомобиль не является предметом машины не более 5 лет. Владель- первой необходимости, то решение цам машин дороже 10 млн рублей о его приобретении принимается придётся заплатить в три раза осмыслено и сбалансировано. Е больше базовой ставки налога. таких условиях цена не является Список моделей в зависимости единственным критерием выбора. стоимости будет составлен Мин- Поэтому, поддерживая качество промторгом. У регионов остается обслуживания и предоставляя ставки, которые могут в несколько привлекательной ценой, премиальные бренды всегда найдут своего покупателя по причине того, что портного налога затронет в первую при прочих равных потребитель очередь владельцев популярных всегда выбирает более качественные товары. Мы планируем, что рожников и седанов представи- в 2013 году объём продаж Audi в тельского класса, выпускаемых Кемеровской области не сократится как минимум. При благоприятных условиях мы ожидаем рост продаж

Максим Москвикин



(812) 401-64-64 (495) 737-54-64 (383) 227-64-64 www.reklama-online.ru

в пределах 20%»

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ.





















АВАНТ-ПЕРСОНА 2013



Вот уже несколько лет подряд редакция «Авант-ПАРТНЕРа» выбирает наиболее заметного за прошедший год руководителя-женщину. В этом году редакция Группы изданий «Авант» решила ввести в число лауреатов «Авант-Персоны» специальную номинацию «Бизнес-Леди».

Наталья Михайловская, директор ООО «Агентство Профи»,

победитель Интернет-голосования в номинации «Бизнес-Леди»: - Спасибо большое за награду! Получать её было приятно, волнительно, здорово

«Авант-ПАРТНЕР» – одно из лучших бизнес-изданий в Кузбассе, которое в полной мере освещает события, происходящие не только в малом и среднем бизнесе, но и в основных для нашего региона отраслях.

Кроме того, сегодня событийное мероприятие, и это очень хорошо. Представители бизнес-сообщества не часто собираются вместе. И сегодня как раз такой случай. День рождения «Авант-ПАРТНЕРа» – замечательный повод для этого. Хочется пожелать изданию удачи во всех его делах и начинаниях.



Победитель «Авант-Персоны» прошлого года в номинации «Предриниматель» – Василий Бочкарев ручает Диплом Лауреата «Бизнес-Леди» Наталье Архиповой, генеральному директору дилерского центра LADA «Автоцентр ДЮК и К»

Лауреат премии - Татьяна Куприянова, генеральный директор ауди торской компании «Аудит-Оптим-К» с Павлом Галаном, региональным директором ООО «Экспобанк»

Анастасия Глебова (справа), управляющая салоном «Капли дождя», вручает специальный приз - сертификат на посещение салона – лауреату «Бизнес-Леди» Ирине Арабьян, генеральному директору

ООО «Система РегионМарт»

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА БИЗНЕС-ЛЕДИ



ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ предпринимательства ₩

Я НА ЛЫЖАХ, НА ГОРЕ!

В рамках Торжественного приёма «АвантПерсона – 2013» состоялось награждение победителей фотоконкурса «Я на лыжах, на горе!», который проходил на сайте Группы изданий «Авант».



Победитель Интернет голосования Дмитрий Кравец. ачальник отдела по работе с внешней торговой сетью ОАО «Вымпелком», получил главный приз конкурса Сертификат на проживание на трое суток в комфортабельной гостинице на горе Зеленая в Шерегеш

Специальный дополнительный приз - Сертифика на тур «Шория с высоты птичьего полёта» - учреди ла туристическая компания «Инесс Тур» - партнёр фотоконкурса. Приз достался Кристине Самусенко студентке КузГТУ









«Авант-ПАРТНЕР» спросил у лауреатов «Авант-Персона – 2013», что значит для них победа в той или иной номинации и как они оценивают результаты голосования.

Сергей Прокопьев, исполнительный директор ООО «Кузбасс Капитал Инвест», компании-лауреата в номинации «Знаковый проект»:

– Награду получил за проект канатной дороги в Кемерове через реку Томь. Это, конечно, бизнес-проект, но на самом деле проект знаковый, имиджевый. Очень надеюсь, что он состоится. Я полагаю, что эта награда – признание его обществом, понимание того, что он будет полезен городу, всем кемеровчанам и его гостям. Издательский дом «Авант» – авторитетная организация и её оценка для нас имеет большое значение.

Сергей Третьяков, генеральный директор фирмы «Улыбка», лауреат в номинации «На передовых рубежах технологий здоровья»:

– Когда мы делаем свою работу, мы не думаем, что делаем это для каких-то призов, наград. Делаем просто потому, что делаем. И если тебя оценили. по достоинству, значит, ты в этой жизни сделал что-то очень серьезное

Недавно я был в Москве на выставке. Ко мне подошёл человек, который консультирует стоматологов ведению бизнеса. Он сказал: «Вы не понимаете, что вы сделали для общества. Вы взяли его за уши и вытащили». И то, что оценили нашу работу сегодня в Кузбассе, прият-

. Это очередной раз доказывает, что мы работаем на пользу общества. И то, что признание получено именно от «Авант-ПАРТНЕРа» для нас также важно. Более авторитетного издания в области освещения бизнес-среды в регионе нет. Когда награду получаешь от компании, которая лучше всего понимает происходящее в бизнесе, это многого стоит.

Иван Крупянко, первый заместитель директора кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ - лауреата в номинации «Чемпион страхового рынка Кузбасса»:

- Чемпионом страхового рынка Кузбасса Росгосстрах признали за то, что мы первая страховая компания в истории региона, которая перешагнула цифру в один миллиард рублей. Мы уже 93 года на оынке. Люди в нас верят. С прошлого года директором филиала назначен Артем Олегович Сычев. Он равильно направил команду, и мы сделали своё дело, хотя конкуренты были уверены, что собрать миллиард невозможно. Правильный менеджмент, правильный заряд и вера в компанию помогли нам прийти к успеху.

Для нас очень важно, что награда получена путём отбора в экспертног жюри, а не через голосование в интернете. За это мы и уважаем «Авант-ПАРТНЕР». Желаем редакции оставаться такими же честными экспертами и продолжать радовать нас ежедневными и адекватными новостями.

Игорь Бучин, генеральный директор Корпорации «АСИ» - лауреата в номинации «Реальные инновации»:

- «Авант-ПАРТНЕР» - действительно замечательное издание и «Авант-Персона» - замечательный проект, очень важный для всех нас. Поздравляю Вас с этим праздником, желаю хорошего настроения и передаю привет от Федерации смешанных единоборств ММА. Недавно в Кемерове состоялся крупнейший в области турнир по боям без правил. В качестве почетного гостя на нем присутствовал Федор Емельяненко. Поражаюсь нашей земле, которая рождает таких великих людей, обладающих гигантской силой и внутренней, я бы даже сказал, кротостью. Желаю успехов спортивных и рабочих. Чтобы всё у вас было хорошо!

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ УГЛЕПОГРУЗОЧНЫЙ КОМПЛЕКС

На современном этапе развития угольной отрасли большое внимание уделяется проблемам повышения эффективности использования технологического и транспортного оборудования, повышения достоверности учета материальных ценностей, минимизации вмешательства человека в технологические процессы.

Одной из таких проблем в тольной промышленности являет- ное обслуживание. ся совершенствование углепогрувочных работ на железнолорожном гранспорте. Погрузка угля в же- погрузочных комплексов, вклюіезнодорожные вагоны - завершающее звено в технологическом поставку основного и вспомогацикле угледобывающего предпрития, и одной из важнейших задач этого этапа является совершенствование углепогрузочных работ ва счет автоматизации процесса. Корпорация «АСИ» предлагает

автоматизированный углепогрувочный комплекс, обеспечивающий высокую эффективность процессов грузов); погрузки и точный весовой учет отгружаемого угля. Необходимость внедрения подобных установок определяется тем, что производственная мошность новостроящихся и реконструируемых угольных предприятий достигает нескольких миллионов гонн угля в год, следовательно, объем ежесуточной отгрузки угля составіяет несколько сот вагонов в сутки.

Наши специалисты готовы выполнить все этапы строительства тлепогрузочного комплекса «под ключ», включая:

- предпроектное обследование гредприятия и консультирование; - разработка и согласование гроектной документации:

- комплектация оборудования со склада / проектирование и изготовтение нестандартного оборудования:

- проведение строительных работ, в том числе установка мегаллоконструкций, рихтовка и выправка подъездных железноорожных путей;

- монтаж оборудования и аппаатуры управления;

- ввод оборудования в эксплуатаию и наладка системы управления; - обучение персонала заказчика командам системы с возможно-

ческом режиме, по командам оператора в ручном режиме и по по использованию систем и обо- стью вмешательства оператора в полуавтоматическом режиме.



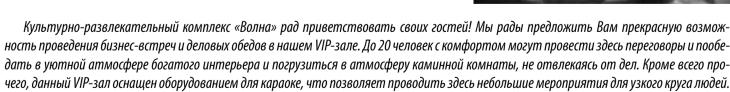
Россия, 650000, г. Кемерово, ул. Кузбасская, 31 Тел./факс: (384-2) 36-55-01, 36-66-34, 36-61-49 e-mail: office@icasi.ru, http://www.icasi.ru

Филиал «АСИ-Москва» Тел.: (499) 785-52-97, тел./факс: (499) 785-52-96

e-mail: icasi@mail.ru







Банкетный зал КРК «Волна» — идеальное место для проведения банкетов, фуршетов, свадебных торжеств и различного рода семинаров и конференций. Зал вмещает более 120 человек и оснащен экраном и проектором, аккустикой и микрофонами. Профессионалы КРК «Волна» рады помочь Вам в организации мероприятия: квалифицированный персонал обеспечит обслуживание на высшем уровне, а широкий выбор блюд приятно удивит даже самого взыскательного гостя.

Приглашаем Вас посетить наш сайт www.krkvolna.ru, где Вы сможете найти подробную информацию о заведении: наше меню, акции. А также на сайте Вы можете погрузиться в атмосферу Волны с помощью 3D-панорамы!

Мы рады видеть Вас всегда в нашем заведении, мы работаем для Вас! Адрес: г. Кемерово, ул. Томская, 5. тел.: 8 (3842) 58-15-30, 58-40-83, 58-25-99



Награждение победителей

премии «Авант-Персона»

первый раз прошло в про-

В этом году редакция Груп-

пы изданий «Авант», на осно-

ве экспертного опроса, сдела-

ла выбор лауреатов по знако-

вым событиям и результатам,

присвоив каждому свою но-

минацию. Все лауреаты полу-

партнеров мероприятия.

чили дипломы и подарки от

Но достижения компании,

как правило, неразрывно свя-

заны со слаженной работой

команды Компании, с управ-

ленческими способностями

Топ-менеджера, с энергией и

инициативой собственника -

Предпринимателя. Поэтому

в открытом Интернет-голосо-

вании на свеем сайте «Авант-

Партнер» предложил отме-

тить одну из этих позиций

– решающих или имеющих

больший вес для достижений

Победители Интернет-го-

лосования в этих номинациях

были награждены специаль-

ным призом - памятным суве-

ниром «Авант-Персона 2013»

Подробнее обо всех лауреатах

премии «Авант-Персона», а так-

же фото с праздника - на сайте

www.avant-partner.ru

компании-лаурета.

шлом году.

ABAHTСЦЕНА

ПАРТНЕР

ФЬЮЖН-МАРКЕТИНГ – ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ БУДУЩЕГО

23 апреля в г. Кемерово пройдет конференция «Фьюжн – маркетинг. Инструменты будущего». Это конференция нового формата, созданная благодаря объединению усилий организаторов двух традиционных бизнес-событий: VIII Кузбасской конференция «Практический маркетинг» и II Кузбасской Интернет-Конференции.

КОГДА 1+1=11 ?!

нения двух конференций стало пании. «Например, если стоит запартнёрство двух ведущих ке- дача получения обратной связи от меровских компаний в области клиентов, то одним из показателей маркетинга и продвижения в ин- эффективности будет количество «АС-Маркетинг» и «Веб-студии Михаила Христосенко»

Всё началось летом 2012 года, возможностях и способах сотрудничества. «В результате долгих бренд настроен на долгосрочную консультаций удалось найти ин- и работа в социальных сетях, если тересный способ объединения на- это не конкретная товарная акция, ших компетенций – как в области продаж в интернете, так и в сфере ение отношений», - подчёркивает offline-маркетинга» — говорит Мария Решто, директор «АС-Маркетинг». В результате 1 ноября 2012 года появилось совместное предприятие - первое кемеровское digital-агентство «O-DA!» «Open Digital Agency»). По словам Михаила Христосенко, директора бытие в области маркетинга в Куз-«Веб-студии Михаила Христосенресурсам, digital-агентство «О- конференция «Фьюжн-маркетинг» DA!» стартовало на хорошо под-

клиентам исчерпывающий пере- гочисленные отзывы о прошлых чень услуг в сфере цифровых технологий. Это, в первую оче- ждут продолжения. Поэтому мы ре- новосибирского digital-areнтства редь, уже знакомые кузбасскому шили объединить две конференции, «Wow», входящего в состав известоынку услуги: SEO и контекстная реклама, а также Social Media - главный тренд маркетинга этого - Keds», специалист в области кли-Marketing (SMM). Руководители года – интеграцию интернета и ре- ентского сервиса и управления инdigital-агентства подчеркивают, что намерены самым серьезным — все ощутимей», – говорит Михаил образом заниматься продвижением в социальных сетях, в откомпаний. «Многие думают, что продвижение в социальных сетях ки, из джаза. «Джаз был одним из SMM-проектов в Кемерово привлекаются главным образом студенты. учащиеся в учебных заведениях соответственно, нельзя всерьез оворить ни об удобстве работы, ни термин «фьюжн» перешёл в другие деньги, многие миллионы людей за об ответственности, ни о гарантии тостановке задач мы посвящаем смешение и интеграция стилей и и маркетологов – как без денег сдебольшую подготовительную рабо- культур. Это «сочетание несочета- лать что-то такое, о чём все будут Михаил Христосенко расскажет о тивно сочетать. ту». Например, группа в соцсети емого» и «слияние несовместимого». знать и говорить» может функционировать как полкомпании улучшать собственные сервисы. Другой важный момент,

чи могут отличаться и индикаторы Предпосылкой для объеди- эффективности рекламной камкомментариев, оставленных пользователями», - поясняет Мария Решто. В процессе рекламной кампании оперативные задачи интерчески меняться. «Подобно тому, как работу со своим потребителем, так предполагает долгосрочное постро-

МАРКЕТИНГ В СТИЛЕ ФЬЮЖН

маркетинг. Инструменты будущего» - это единственное местное собассе. По словам организаторов, в альных сетях, которые расскажет ко», «благодаря нашему опыту и отличие от «привозных» семинаров, ориентирована на кузбасскую бизнес-аудиторию, которая имеет свои Digital-агентство предлагает интересы и свою специфику. «Мно-

Конференция «Фьюжн-

конференциях показали, что люди чтобы усилить их и подчеркнуть альной жизни, которая становится

Название «фьюжн-маркетинг» родилось не случайно. «Фьюжн» – это термин, пришедший из музыэто панацея. Однако сейчас для самых динамично развивающихся явлений музыкальной культуры. На пике молы в нём постоянно присутствовало что-то новое», - рас- онах России. Несмотря на то, что сказывает Мария Решто. Из джаза на проекте никто не зарабатывает области, в частности, маркетинг.

Сегодня фьюжн-маркетинг -

Для участия в конференции ор-

зависимости от поставленной зада- Ряд кейсов о продвижении в соци- её основой.



Михаил Христосенко, руко-

водитель «Веб-студии Михаила

директор «АС-Маркетинг»

Михаил Христосенко, директор «Веб-студии Михаила Христосенко»

Андрей Яблонских – это отражение сегодняшних московских трендов, которые рано или поздно

О региональных тенденциях расскажет на конференции Николай Глухих - руководитель ного креативного агентства «Red тернет-бизнесом. Его выступление будет посвящено развитию offlineбрендов в online-коммуникациях.

Егор Заикин, по оценке организаторов конференции, «исключительный альтруист по части того проекта, над которым он работает уже много лет». «Тотальный диктант» – это некоммерческий проект, известный уже почти во всех регипоследние 5 лет писали «Тотальный диктант». Вместе со своей командой

Выступление Марии Решто, использовать для сбора обратной выступления которых будут наи- «АС-маркетинг» и совладельца пер- их не допустить, чтобы не потерять используете. связи, для всевозможных опро- более актуальны для аудитории вого кемеровского digital-агентства «О-DA!», будет посвящено инстру-Поскольку многие «гурманы ментам сарафанного маркетинга. По маркетинга» хотят знать, «чем ды- словам Марии Решто, «это не имеет социальной сети, которая наилуч- выступление Андрея Яблонских, сарафанного радио, когда бабушки ленной задаче, а следовательно, циальные сети», одного из ведущих новостями». «Сарафанный маркеи специфических инструментов экспертов по PR в интернете. Ан- тинг 2.0» — это сочетание грамотно

клад тому, как правильно встроить сайт в бизнес-процессы компании. нашему пониманию того, как правильно сделать новый сайт, чтобы он достигал желаемого результата. - рассказывает Михаил Христосенко. – А желаемый результат коммерческого проекта - это, конечно же, заявки и звонки. Но с плохую тенденцию. Можно сделать всё правильно в интернете, однако дальше на каком-то этапе эффективность рекламной кампании «теряется». Многие фирмы не могут, не умеют или не хотят работать с полученными заказами. Offlineмаркетинг компании зачастую противоречит ее продвижению в online. Поэтому мы поняли – чтобы бизнес получил максимум результата, наша задача должна быть быть там настоящему высокое качество ис- 🛘 это эффективное комбинационное 👚 посредством использования PR- 🗸 сайт, но и научить компании, как 👚 том, чтобы привлекать больше полнения услуг», – говорит Михаил сочетание online и offline инстру- инструментов продвижения Егор правильно работать с теми резуль-Христосенко. Как поясняет Мария ментов продвижения. Это объ- Заикин добился всероссийского татами, которых удалось достичь Решто, в работе с социальными се- единение необходимых в каждом охвата проекта, который первона- благодаря правильно сделанному ходов на это привлечение. тями очень важно правильно опре- конкретном случае рекламных чально стартовал в одном городе. интернет-сайту. Когда мы начаделить цели: «Если заказчик не методов, высокий креативный Пословаморганизаторов, «история ли работать с клиентами в этом ко online инструменты и не исзнает, зачем ему социальные сети, 👚 уровень подходов, возможностей и 👚 Егора Заикина – это история, кото- 👚 направлении, ситуация заметно 👚 пользуете инструменты offlineему лучше туда не идти. Поэтому — производственных технологий. Это — рая интересует всех рекламщиков — улучшилась, а эффективность их — маркетинга, или наоборот, и не

эффект, который дает хороший На конференции выступит также Олег Рыжков, коммерческий конференция «Фьюжн-маркетинг. пословам Марии Решто – это выбор шит» Москва, им будет интересно отношения к тому привычному виду директор и маркетолог новокузнецкой веб-студии «АХІОМА». что Вам нужно! шим образом соответствует постав- ассоunt-директора агентства «Со- на скамеечке делятся друг с другом Название его доклада «Новый путь контент-маркетинга: переводим рекламу в фоновый режим. Тренды формацию о конференции и заработы. В Facebook, например, для дрей Яблонских работает на самой выстроенных инструментов про- 2013» говорит само за себя. Речь регистрироваться можно по телекоммуникации предпочтительнее периферии общения с клиентами, движения в offline, которые продле- пойдет не о контенте рекламной использовать интеллектуальные он слышит их потребности и ищет вают жизнь рекламной кампании в кампании, как в сети интернет так посты на актуальную тематику. В оптимальные решения проблем. интернете или, наоборот, становятся и в offline, а о новой роли рекламы либо на сайте www.marketing2013.ru. в нашей жизни как таковой.

том, каковы самые распространен-

ные ошибки компаний-заказчиков

На конференции будет пред-Христосенко», посвятит свой до- нашей кемеровской публики формат работы – практические площадки Workshop и «Игра в «За годы практики мы получили будущее». Они принципиально достаточно много подтверждений отличаются от традиционных «круглых столов». В ходе работы практических площадок участники конференции смогут применить полученные новые знания для решения конкретных практических задач продвижения местных компаний, результатом чего станет разработанный план действий для этих компаний.

Участие в конференции также - это прекрасная возможность установить новые деловые и дружеские контакты и получить заряд положительных эмоций для повышения эффективности труда.

Как понять, нужно ли Вам прийти на конференцию? По словам организаторов, это очень просто! У вас есть как минимум 3 причинь

1. Если Вы заинтересованы в клиентов для Вашего бизнеса, со-

2. Если Вы используете толь

3. Если Вы хотите существенно увеличить эффективность тех споноценное СМИ, но также её можно ганизаторы пригласили спикеров, директора маркетингового центра сайтов, к чему они приводят и как собов продвижения, которые уже

> Если хотя бы один из этих пунктов Вас заинтересовал, значит, Инструменты будущего» - это то,

> Узнать дополнительную инфонам 8 (3842) 441-541 (Кемерово) или 8 (3843) 747-396 (Новокузнецк),



ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Юлия Леденёва, президент международной экспертной компании «Бизнес-Форвард Кемерово»

Сотрудничество с «Авант-ПАРТНЕРом» - это, прежде всего, мощный инструмент работы с владельцами бизнеса. Это действительно бизнес-издание со своей хорошей аудиторией.

Ввиду того, что наша компания занимается обучением руководителей и владельцев Бизнеса, мы стремимся к тому, чтобы Бизнес в Кузбассе развивался. Мы максимально ориентированы на результат наших клиентов! Нам очень важно, чтобы каждый бизнесмен своевременно получал информацию о предстоящих обучающих программах в городе

Когда мы разместили информацию о предстоящем семинаре Майкла Бэнга в Кемерово для владельцев бизнеса, у нас появился отличный отклик именно нашей целевой аудитории. Это говорит о том, что издание не только печатается, но его ЧИТАЮТ! А это редкость.

Также хочу отметить отличную работу сотрудников компании. Я могу сказать, что это действительно Команда, которая заботится о своих клиентах! Каждый профессионал своего дела, которые вместе работают на общий результат, который приносит огромное удовольствие при сотрудничестве. Это Команда, с которой комфортно, хочется дружить и продолжать действовать совместно!

На данный момент «Авант-ПАРТНЕР» стал ключевым информационным партнёром в продвижении услуг нашей компании. Думаю, что наше сотрудничество будет измеряться годами!

Желаю Успеха, больших побед и скорого масштабирования!

Книжка была единственной на русском языке из

многочисленной печатной продукции, представлен-

ной в барселонском музее художника, куда пришлось

отстоять немалую очередь (в соседние музейные по-

что искусство – это не истина. Искусство – это ложь,

зрителя по глазам), которую вместе с подготовитель-

приближающая нас к истине, по крайней мере, к той ятным образом.

Пикассо среди рядового люда.

испанец весьма преуспел.

ВЕЧНЫЙ ИСКАТЕЛЬ

мещения вообще никого не было), в которой каких на мольберте. Чтобы понять Пикассо, необходимо

только национальностей не присутствовало. Это густое смотреть сразу много его работ. Такую возможность,

Пабло Пикассо (Pablo Ruiz y Picasso) родился 25 собратьев по кисти и делал взятое своим, пикассов-

октября 1881 года в испанской Малаге. Есть разные ским. Что он умудридся сотворить с прославленными

объяснения, почему Испания дала миру нескольких «Менинами» Веласкеса из мадридского музея Прадо,

гениев искусства в конце XIX - начале XX веков. то уму непостижимо. В книге репродуцирован ряд

Один из таковых Пикассо – настоящий взрыв бомбы работ, которые появились как отклик на веласкесов-

в художническом ремесле. «Мы знаем, – сказал он, – ский шедевр. Пикассо разъял работу Веласкеса на

истине, которая подвластна нашему пониманию... Ху- А еще Пикассо (совместно с Жоржем Браком) стал

дожник должен открыть для себя способ убеждения родоначальником целого художественного направле-

публики в подлинности его вымысла». В последнем — ния под названием кубизм – это вызвало настоящий

Пикассо уже в детских рисунках, часть которых сразу после появления пикассовских кубистических

представлена в музее и на страницах книги, демон- «Авиньонских девиц». Ни к какому Авиньону – горо-

стрировал исключительную гибкость исполнения. В ду, где во времена оные находились в изгнании главы

1895 году четырнадцатилетний художник с семьей Ватикана – картина не имеет отношения. На самом

переезжает в Барселону. Этот переезд сыграл ре- деле изображены уличные женщины из барселонского

шающую роль в его художественном становлении. В публичного дома на улице Авиньо, который посещал

этом городе он становится профессионалом, напря- Пикассо. Художник говорил: «Я стараюсь писать то,

женно работает, пишет большую картину «Наука и что я нашел, а не то, что ищу». Он разбил действитель-

милосердие» (реалистическая «передвижническая» ность на планы-плоскости, и открыл настежь врата в

социальность и назидательность, если сравнивать с новую эстетику. В книге показаны работы художника

паломничество уже характеризует популярность в какой-то мере, дает вышеназванная книга.



Передо мной привезенная из

Испании большеформатная книга,

увидевшая свет на русском языке

«Пикассо: Музей Пикассо в Барселоне».

ными эскизами можно увидеть в барселонском музее,

а репродукции в вышеназванной книге. За эту работу

художник получает почетный диплом на Выставке

В Барселоне же в феврале 1900 года состоялась

первая выставка восемнадцатилетнего Пикассо. И

уже тогда, судя по печатным откликам, его творче-

Париж, – поначалу голод и нищета, и «вываривание»

в мировом центре искусства в того Пикассо. какого

Но и в Барселону он возвращался, жил там какое

В нашей книге представлены все периоды твор-

нества художника, на которые разделили его жизнь

искусствоведы. Один из кемеровских специалистов

Художник делал (изображал) жизнь необъятной.

Гений легко брал у предшественников, великих

причудливые кусочки и соединил их самым неверо

шквал самых разных откликов критиков и публики

сказал недавно в разговоре: «Пикассо легко отказы-

Он перемешивал время и пространство как краски

вался от своих открытий, чтобы идти вперед».

го время, чтобы опять уехать во Францию.

в издательстве «Escudo de Oro»:

изящных искусств в Мадриде.

НА СМЕРТЬ Б.Б.

Ещё лет десять назад казалось, что российские олигархи – не просто герои нашего времени, а истинные боги, или, по крайней мере, полубоги. Разумеется, это были божества языческие и по большей части зловещие.

Один, как индийский Варуна, мастер пут, плёл незримые сети и лавливал в них то президентское семейство, то чеченских бандитов, го целый птичник «Аэрофлота», то целое стадо «ЛогоВАЗа». Другой, как натуральный громовержец, запускал собственные телевизионные путники и сотрясал троны и кремлёвские башни оглушительными молниями (то-то в моем детстве «молниями» назывались срочные телеграммы или школьные стенгазеты). Третьи и четвёртые купили себе рутбольные дружины, из самых крутых, и пристально следили за ними е небес, совсем как в «Илиаде». Там ведь олимпийские боги кипятятся как высокопоставленные болельщики, а ахейские и троянские войска десять лет сражаются на ровном месте. Причём за всю десятилетнюю опопею гибнут, кажется, только Патрокл да Гектор – ну так и в футболе бывают несчастные случаи.

Однако время шло, и сиятельных олигархов оттеснило другое поколеие полубогов. Забавные рокировки российских премьеров и президентов, невольничьи рынки футболистов-миллионеров – золотая осень крепостного права, маленькая победоносная война в Грузии, очередной закат Европы, чёрный президент Блаженной Страны на Западе, молодецкие игры в Сочи, новые китайские фокусы – мало ли в жизни развлечений. К тому же самые отъявленные олигархи давно удалились в Лондон, откуда, как когда-то с Дона, выдачи нет. А самые благоразумные дружно опрятались в подземный мир: совсем как титаны, присосались к недрам Матери-земли и головы отнюдь не высовывают. А кто высовывал, того, как Геракла, заковали в цепи гле-то далеко на востоке, и хишные про-

Борис Абрамович Березовский оставался единственным, кто все эти годы регулярно привлекал к себе внимание публики. То пожертвует миллионы на украинский механический апельсин. То ввергнет две бывшие мировые империи в шекспировский скандал с полонием. То затеет процесс века с неразлучным Романом Абрамовичем (это ведь про них когда-то говорили: «А и Б. сидели на трубе»)... В общем, скучно ни разу не было.

А ведь мы ещё почти не коснулись российского периода его бурной цеятельности, теперь уже изрядно подзабытого. А там были и труды в бласти математики, увенчанные званием члена-корреспондента РАН, іричём настоящего, а не надувного («Изучение математики подавляет кизнь чувств и приводит поэтому к ужасающим взрывам страстей» - утверждал один француз в позапрошлом веке). И покушения, в когорых обвиняли Бориса Абрамовича, в основном на журналистов. И покушение на самого Бориса Абрамовича – взрыв автомобиля посреди Москвы. И участие в создании прообраза нынешней партии «Единая Россия», и высокие государственные посты, и тайные свидания с неченскими работорговцами. И полновесная премия «Триумф» для цеятелей культуры: чего-чего, а денег Борис Абрамович не жалел ни ля актеров, ни для бандитов (почти как Савва Морозов, который тоже подкармливал то Станиславского, то большевиков). И романы про него исали, и кино снимали. И в эффектных жестах недостатка не было: него стоит один только добровольный выход из Государственной Думы почти как уход Льва Толстого из Ясной Поляны.

А вот смерть Бориса Абрамовича – в глухой английской провинции ванне – напомнило уже Софью Андреевну Толстую, супругу писателя. Это ведь её имел в виду Остап Бендер, когда давал телеграммы-молнии Корейке: «Графиня изменившимся лицом бежит пруду». Графиня, узнав об уходе графа, действительно пыталась утопиться в яснополянском груду, где воды было по колено. В последнем биографическом сюжете Бориса Абрамовича также сошлись все эти мотивы: избавление от потылой недвижимости, семейные ссоры, запоздалые покаяния, глубокая депрессия, подозрения в покушении на самоубийство. Я полагаю, что это сравнение не принижает великого писателя – оно напоминает о том, что сто лет назад писатели в России тоже были полубоги, а теперь про них и помнить забыли

Как теперь выясняется, было и покаянное письмо Путину, и тоска по родным берёзкам, как нечаянно ляпнул Владимир Жириновский. Ностальгия Березовского по березкам – каламбур почти гениальный: необыкновенно глупый, но гомерически смешной. Таким теперь кажется и весь жизненный путь Бориса Абрамовича. А впрочем, славу он, похоже пюбил больше, чем деньги – и в итоге добился, чего хотел: даже смерть его аделала не меньше шуму, чем успение любого государственного лидера.

А что был вороват и плутоват – ну так и боги у человечества бывали разные. Греческий Гермес и нордический Локки были просто-таки прорессиональные воры и авантюристы

В общем, как выясняется, чтобы сделаться полубогом, одних милиардов мало – это условие необходимое, но недостаточное, у Михаила Прохорова, например, не получилось. Хотя он и баскетбольный клуб купил, и деятелей культуры подкармливал, и даже какой-то «народный автомобиль» придумывал, совсем как Борис Абрамович... Следующий на очереди, похоже, Михаил Борисович Ходорковский – в нём многие видели умирающее и воскресающее божество, наподобие греческого Диониса или египетского Осириса, вот только воскресение что-то затянулось.

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

русским искусством того времени, буквально бьют и этого, в числе прочих, периода.

Зам. гл. ред. Игорь Лавренков. Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена 000 «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Издатель – 000 «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. нной 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 4 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в 000 «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.













кузбасская конференция Фьюжн-маркетинг. Инструменты будущего.

Организаторы:









23 апреля, г. Кемерово, РК «Континент», пр. Советский, 26 Регистрируйтесь на сайте www.marketing2013.ru

Генеральный информационный

Официальные информационные партнеры:









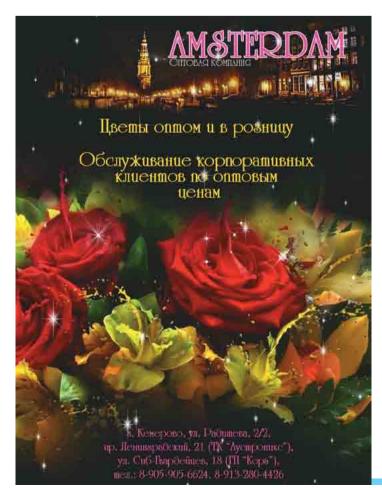












ПРИГЛАШАЕМ НА «GOOD MORNING»

«GOOD MORNING» – это «Кейс-клуб», бизнес-завтрак на заданную тему. Ежемесячно «шаг за шагом» собираем, анализируем и внедряем лучшие управленческие маркетинговые технологии и успешные практические решения в реалиях Кузбасса.

«GOOD MORNING» - это площадка для профессионального общения, развития, обмена опытом и получения исключительно практических знаний при помощи реальных кейсов от профессионалов рынка. Симбиоз управленческих, маркетинговых, рекламных, интернет и digital практики и технологий. Участники – только первые лица компаний!

Зачем Bam «GOOD MORNING»?

- Завязать полезные знакомства.
- Встретиться с коллегами из бизнес-среды.
- Получить новые знания и практические инструменты.
- Получить порцию позитива.
- Приятно позавтракать.



Следующая встреча – 24 апреля. Координатор проекта – Федосеева Екатерина, 8 923 485 0007















wizard-k.ru ВИЗАРД-К.РФ

Системы альтернативных расходных материалов для струйной печати (торговая марка INKSYSTEM)

Производство подарков, сувениров и рекламной продукции (стекло, текстиль, металл, пластик)

Поставка серийной спортивной и наградной продукции (награды, кубки, медали)

(3842) 58-79-97, 588-165





(3842) 36 49 07 (3843) 45 07 45

www.sibex.biz

ДОСТАВКА В МОСКВУ ОТ 400 РУБЛЕЙ

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ О ДОСТАВКЕ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ



