КУЗБАССКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 17(352)

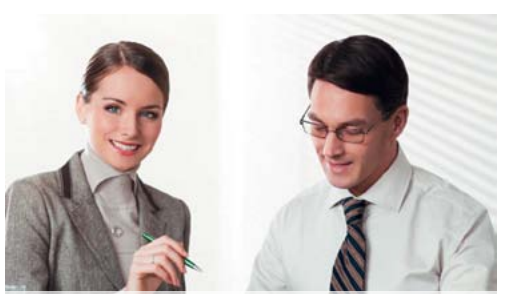
ВТОРНИК
17 СЕНТЯБРЯ 2013

16+

www.avant-partner.ru

5 КАКИЕ ПРЕТЕНЗИИ У ОЦЕНЩИКОВ К ВУЗАМ

6 КАК СОКРАТИТЬ РАСХОД ТОПЛИВА



10 ИЗМЕНЯТСЯ ЛИ ДЛЯ БИЗНЕСА СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ

АКТУАЛЬНО

ОБНОВЛЕНИЕ СОВЕТА, НОВЫЙ ГЛАВА НОВОКУЗНЕЦКА

Прошедшие 8 сентября выборы в Кузбассе привели к обновлению, по крайней мере, заметному областного совета народных депутатов и его руководства, к избранию новых глав в трёх городах региона, в том числе, в ключевом, в Новокузнецке. Неожиданностей голосование не принесло, ожидаемо победителем выборов была признана «команда Тулеева», новокузнецким главой – Сергей Кузнецов. В первую неделю после выборов оставалось только неясным, кто войдёт в областной совет народных депутатов от партспсиков и кто его возглавит.

К выборам областные и местные власти традиционно проводили множество мероприятий, которые не были прямо предвыборными, но были призваны укрепить доверие избирателей к существующей власти, показать её заботу о гражданах. Только в последнюю неделю до голосования в Кузбассе было открыто более 10 новых детских садов, отстроенных заново или в специально реконструированных зданиях. Три из них 4 сентября открыл в Новокузнецке губернатор **Аман Тулеев**. А накануне он открыл, как было объявлено, «суперсовременную цифровую школу» в Кемерове. Финальный всплеск пусков был проведен, конечно, за два дня до голосования, 6 сентября. В этот день прошли открытия в Анжеро-Судженске – скульптурной композиции «Сказки детства», созданной на личные средства семьи губернатора Тулеева, в Прокопьевском районе и в Берёзовском – детсадов, на кемеровском ОАО «Азот» – фонтана. Кроме того, был пущен новый флюорограф в поликлинике Таштагола.

Как и на всех предыдущих выборах последних 15 лет победителем выборов 8 сентября были признаны силы, возглавляемые губернатором, как объявила пресс-служба обладминистрации, «команда Тулеева». В своё время такие предвыборные блоки формировались из представителей разных политических сил и назывались по-разному. На этот раз Аман Тулеев лично возглавил под номером 1 предвыборный список партии «Единая Россия» (ЕР). Именно этот список и кандидаты от ЕР были признаны победителями, как на выборах в областной совет народных депутатов, так и на местных выборах глав и советов. По данным облизбиркома, результат ЕР – 86,21% голосов поддержки при явке около 75% (84,8% при явке 63% на прошлых выборах в октябре 2008 года). Это при голосовании по единому округу.

Кандидаты ЕР признаны победителями и по всем одномандатным округам на выборах в облсовет за одним исключением. В округе №6 в Кемерове победителем был признан **Владимир Волчек** от «Справедливой России» (СР), ректор Кемеровского госуниверситета. Кандидат от ЕР **Захар Любов** ему проиграл. Однако, победителя по этому округу вряд ли можно отнести к оппозиции ЕР и губернатору. При его поддержке Владимир Волчек уже трижды избирался в облсовет, а в прошлом году около полугода работал его заместителем, пока не был избран ректором Кемеровского университета. Одно место в областном совете получила также ЛДПР за счёт того, что с 3,9% голосов при голосовании по единому округу, стала партией, занявшая второе место после победителя. В этом случае, как и на предыдущих выборах, одно место отдано такой партии. На предыдущих выборах ей была признана СР, и таким образом, в совете оказался Владимир Волчек. Впрочем, ЛДПР, а также СР и КПРФ не признали результаты выборов в Кемеровской области, посчитав их сфальсифицированными.

На выборах в 5 городах и 2 районах Кузбасса также признаны победителями кандидаты от ЕР, причём, в основном, главами были переизбраны действующие руководители, много лет возглавляющие своими муниципальные образования. Впрочем, с итогами выборов есть и неясности. К примеру, до сих не объявлено, когда начнёт работать новый состав регионального парламента. Неясно, кто займёт пост его спикера. Региональное отделение ЕР не проводило никаких конференции или пресс-конференций по итогам выборов, отметив их перепечаткой на своём сайте пресс-релиза областной администрации о «победе на выборах команды Тулеева». Представители партии даже неофициально не комментируют, обсуждается ли какая-то кандидатура руководителя облсовета. Непонятно также в целом, кто из всего списка ЕР по единому округу войдет в состав облсовета – кто откажется от своего места, и кто займёт депутатское кресло в этом случае. К примеру, опытный специалист по бюджету **Александр Микельсон**, работавший в пре-

Окончание на стр. 3

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ФАС ОТКАЗАЛА СДС

Федеральная антимонопольная служба на прошлой неделе отказала в ходатайстве ООО «ХК «СДС-Энерго» (отраслевое подразделение холдинга «Сибирский деловой союз», СДС) на приобретение в собственность 100% голосующих акций ЗАО «Прокопьевскэнерго». Как сказано в сообщении службы, при рассмотрении ходатайства был проведён анализ, в результате которого установлено, что «СДС-Энерго» входит в группу лиц ЗАО ХК «СДС». А в ней также находятся такие предприятия как ООО «Сибирская энергосбытовая компания» и ООО «Энергосбытовая компания Кузбасса» (осуществляют деятельность по купле-продажи электрической энергии), а также ООО «СДС-Генерация», которая занимается производством и распределением электроэнергии. В первом полугодии 2013 года объём купленной ХК «СДС-Энерго» электроэнергии составил 253,4 тыс. МВт/час, а объём проданной электроэнергии – 269,8 тыс. Мвт/час. После приобретения «Прокопьевскэнерго» (занимается передачей электроэнергии по сетям в Прокопьевске) будет принадлежать к группе лиц ХК «Сибирский Деловой Союз», что «приведёт к нарушению требования законодательства об электроэнергетике о запрете на совмещение деятельности по передаче электрической энергии и оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике с деятельностью по производству и купле-продаже электрической энергии», сделала вывод ФАС. И приняла решение отказать ООО «ХК «СДС-Энерго» в удовлетворении ходатайства. Впрочем, «Прокопьевскэнерго» и так уже находится под управлением отраслевого холдинга СДС с 2010 года.

«ЧЕРЕМШАНСКОМУ» ПРОДЛИЛИ КОНКУРС

11 сентября кемеровский арбитраж в очередной раз продлил конкурсное производство в ООО «Разрез «Черемшанский» (Белово). Об этом ходатайствовал конкурсный управляющий разреза **Игорь Гладков** и кредиторы предприятия, ООО «Северо-Западная производственно-ремонтная компания» (Санкт-Петербург) и кипрская компания Miroseno Investments Ltd. Как пояснил на заседании суда представитель конкурсного управляющего **Никита Иванков** цели конкурсного производства, в частности, реализация имущества должника, не достигнуты. Это связано с тем, что в течение всего 2013 года управляющий безуспешно пытался заключить договор купли-продажи по итогам торгов по продаже имущественного комплекса разреза. На аукционе по продаже имущества ещё 6 июля прошлого года победителем было признано прокопьевское ООО «Управляющая компания «КарбонИнвест» с предложением заплатить 801,7 млн рублей при начальной цене 9 млн. Однако, сделка не была заключена, хотя документы для её оформления направлялись победителю дважды в феврале и мае нынешнего года, но возвращались, поскольку не были востребованы получателем. 30 августа они вновь были отправлены по двум адресам победителя в Прокопьевске и в Кемерове. Как предположила на заседании суда **Кермен Озаева**, представитель Miroseno Investments Ltd, «КарбонИнвест» не проявляет интереса к оформлению сделки и её оплате, т. к. не решен вопрос о возвращении лицензии на недра «Черемшанского» (участок Инской-2 с запасами 90 млн тонн угля в Беловском районе). В арбитражном суде Москвы иск разреза к Федеральному агентству по недропользованию РФ об отмене отзыва лицензии был рассмотрен в июне 2013 года и был оставлен без удовлетворения. Но это решение обжаловано. ООО «Разрез «Черемшанский» было признано банкротом в сентябре 2009 года, когда предприятие ещё не было даже достроено.

«АЗОТ» СТАБИЛИЗИРУЕТ ИНВЕСТИЦИИ

Кемеровское ОАО «Азот» (входит в ОАО «СДС Азот», отраслевой холдинг СДС) в 2014 году планирует вложить в развитие предприятия около 3 млрд рублей – на уровне инвестиционной программы текущего года, сообщил на прошлой неделе главный инженер предприятия **Александр Цепляев**. По его данным, инвестиции будущего года будут направлены, главным образом, в продолжение модернизации и реконструкции оборудования в основных производственных цехах предприятия. Одним из результатов модернизации в этом году станет увеличение выпуска аммиака и селитры – до 1,07 млн тонн каждого из видов продукции, что на 70 тыс. тонн или на 6,5% больше уровня 2012 года.

БОЛЬШЕ РОССЫПЕЙ НА ПРОДАЖУ

Ещё два месторождения россыпного золота – на реках Полуденный Кундат и Северный Кундат в Тисульском районе – выставлены на аукцион 30 октября. Соответствующие объявления управления по недропользованию по Кемеровской области (Кузбасснедра) размещены на сайте РФ по проведению госторгов. Лицензии на новые участки выдаются на 20 лет. Стартовый размер разового платежа за пользование недрами установлен для участка в бассейне реки Полуденный Кундат в размере 10,6 млн рублей, в бассейне реки Северный Кундат – 6,9 млн рублей. По данным аукционной документации, в границах участка в бассейне реки Полуденный Кундат балансовые запасы россыпного золота составляют 604 кг, забалансовые – 14 кг. На участке в бассейне Северного Кундата балансовые запасы россыпного золота составляют 339 кг, забалансовые – 15 кг. С 2011 году в Кузбассе было продано уже 8 участков россыпного золота.

«КУЗБАССЭЛЕКТРОМОТОРУ» ИЩУТ НОВОГО СОБСТВЕННИКА

В начале сентября губернатор Кузбасса Аман Тулеев заявил о закрытии производства на кемеровском ООО «ПО «Кузбассэлектромотор» (входит в российский машиностроительный холдинг «Динамо-ЭДС») «до появления нового собственника». Следственные органы тем временем возбудили уголовное дело по фактам невыдачи зарплаты на заводе. А уже через несколько дней власти объявили о задержании «собственника» завода, подозреваемого в злоупотреблении полномочиями.

По сообщению пресс-службы администрации Кемеровской области, на ПО «Кузбассэлектромотор» «сложилась нездоровая ситуация: в течение нескольких лет завод практически не работает, введено конкурсное управление, а мизерная доля производимой продукции не востребована на рынке, новых заказов нет». По мнению **Амана Тулеева**, собственники не предпринимают мер по выводу предприятия из кризиса, здания и сооружения завода изношены, за последние два года в развитие предприятия не вложено ни рубля. Губернатор сделал вывод, что «именно из-за бездарного собственника, который думает только о своей выгоде, люди (работники «Кузбассэлектромотора» – А-П) брошены на произвол судьбы», и поэтому он принял «волевое решение» закрыть предприятие до появления нового собственника. Им «должен быть настоящий профессионал, который выведет предприятие из застоя, поднимет производство на новый конкурентоспособный уровень». «Вся задолженность по зарплате перед работниками предприятия», пообещал Аман Тулеев, «будет погашена областными властями через специальный фонд в течение двух месяцев». Это уже не первый случай, когда властям Кузбасса приходится заниматься проблемами «Кузбассэлектромотора». Зимой 2010 года ситуация на заводе рассматривалась на заседании антикризисного штаба, но тогда областные власти помогли предприятию, выкупив у него здание заводоуправления на Кузнецком проспекте (позднее оно было приватизировано и перестроено новым собственником в офисный центр).

В день, когда было объявлено о закрытии «Кузбассэлектромотора», представитель следственного управления СК РФ по Кемеровской области **Надежда Ананьева** сообщила, что следственные органы возбудили уголовное дело в соответствие с ч. 2 ст.145-1 УК РФ (невыплата свыше 2 месяцев зарплаты) в связи с тем, что с мая по август 2013 года на ООО «ПО «Кузбассэлектромотор»» не выдавалась в срок зарплата работникам, и образовался долг на сумму более 12 млн рублей перед более чем 500 работниками предприятия. Кроме того, накопилось более 400 тыс. задолженности и перед уволенными сотрудниками. Через три дня после заявления губернатора в приёмной завода сообщили, что он остановлен, задержанную зарплату из средства областного бюджета уже начали выдавать, однако, руководства нет, и давать комментарии некому.

По материалам дела о банкротстве завода, заявление о признании ООО «ПО «Кузбассэлектромотор» несостоятельным в октябре 2012 года направила в арбитражный суд налоговая служба. 15 января 2013 года оно было удовлетворено, на заводе была введена процедура наблюдения. Задолженность перед ФНС в этот момент составляла 9,7 млн рублей. По итогам наблюдения временный управляющий **Сергей Баканов** составил реестр кредиторов с общей суммой задолженности завода 239 млн рублей и сделал вывод, что предприятие находится в неудовлетворительном финансовом состоянии, неспособно отвечать по своим обязательствам. В итоге, 26 июля арбитраж признал «Кузбассэлектромотор» банкротом, и ввёл в нём процедуру конкурсного производства на полгода.

Уже через четыре дня после объявления о закрытии завода следственные органы объявили о возбуждении ещё одного уголовного дела, на этот раз по признакам злоупотребления на заводе «Кузбассэлектромотор» полномочиями, повлекшее тяжкие последствия (ч.2 ст.201 УК РФ). По версии следствия, вокруг завода была создана группа компаний, и в ней «с целью получения корыстной выгоды был организован такой порядок взаиморасчетов, который привел к невозможности уплаты заводом заработной платы», налогов и обязательных платежей, расчетов с кредиторами. Как сообщила представитель управления Надежда Ананьева, «причиненный вред следствие оценило в размере более 150 млн рублей, а в качестве подозреваемого был задержан **Рубен Давтян**, «представитель фактического собственника группы компаний, приехавший из Москвы». Пресс-служба обладминистрации назвала Давтяна «собственником» «Кузбассэлектромотора».

Похожим образом в апреле этого года был задержан московский предприниматель **Борис Якубук**, владелец нескольких угольных активов в Прокопьевске. Тогда обладминистрация объявила, что арест был произведен за задержку зарплаты шахтёрам, хотя за три дня до ареста предприниматель погасил эту задолженность. Через два месяца заключения он был выпущен под залог в 5 млн рублей, предварительное следствие по его делу продолжается. Он также обвиняется в злоупотреблении полномочиями, повлекшее тяжкие последствия.

Антон Старожилов

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

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В СЕМИНАРЕ
«ЭФФЕКТИВНЫЙ ДИРЕКТОР МАГАЗИНА»
Агентство Профи
Дата проведения: 4 - 5 октября 2013г

Гульфира Крок, бизнес-тренер, автор книг по розничной торговле.
Семинар-практикум Гульфиры Крок - это
· комплекс практических знаний об ассортименте и ценах, существующих показателях эффективности работы магазина, инструментах мерчандайзинга, повышающих продажи.
· инструментарий: Как набирать, обучать, развивать, мотивировать и контролировать торговый персонал, чтобы добиваться поставленных перед магазином целей? Как «правильно» должны продавцы обслуживать покупателей, предлагать изделия, общаться и продавать?
Применение полученных знаний в области стратегии, ассортимента и мерчандайзинга дает ощутимый эффект уже сразу – рост продаж до 10-15%!
Заявки на участие принимаются уже сейчас по телефону/факсу (3842) 49-62-70, 57-44-96. www.profy-kem.ru

ОБНОВЛЕНИЕ СОВЕТА, НОВЫЙ ГЛАВА НОВОКУЗНЕЦКА

Окончание. Начало на стр. 1

дыдущем составе заместителем председателя облсовета и руководителем профильного бюджетного комитета, находится в конце партсписка (№27), т. е. вероятнее всего, в совет не проходит. Вероятно, ситуация прояснится только на этой неделе.

Егор Николаев

Победителями выборов в облсовет по одномандатным округам признаны Ирина Синицына, Олег Шурыгин, Нина Зинкевич,Олег Литвин, Галина Соловьева, Владислав Мищенко, Вячеслав Петров, Нина Неворотова, Юрий Приступа, Николай Приезжев, Алексей Филюков, Ольга Губайдулина, Пётр Яцухно, Александр Сорокин, Александр Лаврик, Ирина Костик, Александр Максимов, Владимир Гергигорин, Наталья Черныишова, Юрий Арбачаков, Пётр Куруч, Николай Максимкин (все – ЕР), а также представитель партии «Справедливая Россия» Владимир Волчек. Победителями на выборах глав городов признаны: Берёзовского – Дмитрий Титов, Киселёвска – Сергей Лаврентьев, Мыски – Дмитрий Иванов, Новокузнецка – Сергей Кузнецов, Прокопьевска – Валерий Гаранин. Главой Таштагольского района был избран Владимир Макута, Тисульского района – Вера Хисамова.

ЦЕНА ВОПРОСА

29 миллионов 40 тысяч 493 рубля намерено взыскать через суд кемеровское ОАО «Кокс» (головное предприятие одноименной группы) с ОАО «Кемеровская генерация» (выделено из состава ОАО «Кузбассэнерго» в ходе реорганизации). Согласно материалам арбитражного суда Кемеровской области от «Кокса» поступило два иск к «Кемеровской генерации» – на 13 миллионов 65 тысяч 401 рубль и на 15 миллионов 975 тысяч 92 рубля. По данным «Кокса», первый иск подан в связи с задолженностью за поставленный «Кемеровской генерации» коксовый газ, причины подачи второго иска пока не раскрыты. В составе «генерации» работает Кемеровская ГРЭС, использующая в качестве топлива коксовый газ, поступающий с ОАО «Кокс».

200 миллионов рублей планирует привлечь в виде кредита для покрытия дефицита бюджета администрации города Кемерово. Соответствующее объявление о проведении аукциона на привлечение кредита размещено на официальном сайте РФ для проведения торгов. Торги на открытие невозобновляемой кредитной линии намечены на 7 октября. Кредит планируется привлечь под ставку не более 12% годовых. Начальная цена контракта определена в 24 млн рублей, размер обеспечения заявки составляет 120 тыс. рублей. Срок выборки кредитной линии – в течение 2013 года. По информации, размещённой на сайте кемеровского городского совета народных депутатов, дефицит городского бюджета Кемерово на 2013 год составляет почти 464 млн рублей при доходах в 13,435 млрд рублей и расходах – 13,899 млрд.

450 миллионов рублей инвестировала угольная компания «Заречная» в подготовку новой лавы на шахтоучастке «Октябрьский» в составе ОАО «Шахта «Заречная» (входит в УК «Заречная»). Как сообщила пресс-служба компании, шахтоучасток приступил к отработке новой лавы 1123 с производственными запасами 1,37 млн тонн угля. Её мощность – 170 тыс. тонн угля в месяц. Специально для лавы был приобретён новый механизированный комплекс производства Юргинского машиностроительного завода. Очистной забой оборудован также комбайном SL-300 фирмы Eickhoff, перегружателем П и лавным конвейером КСЮ-381 также от «Юрмаша». Одновременно на предприятии осуществляется перемонтаж механизированного комплекса из лавы 1130 в лаву 1128 по пласту «Надбайкаимский», запуск которой намечен на начало октября.

965 миллионов рублей составляет стоимость реконструкции одной из самых старых подстанций энергосистемы Кузбасса, Беловской. Как сообщила пресс-служба «Кузбассэнерго – РЭС» – филиала ОАО «МРСК Сибири» (входит в группу ОАО «Россети»), проект реконструкции рассчитан до 2016 года. Запланированная модернизация призвана повысить надежность электроснабжения промышленных предприятий, социальных объектов и бытовых потребителей Белова и Беловского района. По проекту предусмотрены демонтаж части объектов подстанции, а также проведение строительно-монтажных работ. Уже закуплена часть оборудования – 10 выключателей, 39 разъединителей 110 кВ. Эта подстанция была построена ещё в 1934 году.

РЕКЛАМНЫЕ КОНСТРУКЦИИ УСТОЯЛИ

Кемеровский предприниматель Владимир Снигирев сумел отстоять конструкции наружной рекламы в Кемеровском районе, несмотря на попытки местной администрации заставить его их убрать. Арбитражный суд удовлетворил иск предпринимателя и признал недействительными предписания районной администрации о демонтаже конструкций.

В июне нынешнего года в Кемеровской области развернулась кампания практически полной ликвидации наружной рекламы. Местные власти потребовали от рекламных агентств повсеместно демонтировать наружные рекламные конструкции. За несколько недель были разобраны десятки и сотни щитов с рекламой, включая социальную. В Кемерове власти ссылались на то, что у рекламных компаний закончились сроки действия договоров на размещение конструкций. Однако, в других территориях предписания получили и владельцы конструкций с действующими договорами.

В таком положении оказался и предприниматель Владимир Снигирев, владелец 4 конструкций, установленных вдоль автодороги в Кемеровском районе от областного центра до Елыкаево. Он рассказал, что получил 18 июня предписания от администрации района о демонтаже конструкций, а комитет по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) Кемеровского района принял решения о разрыве с ним договорных отношений. Предприниматель оспорил эти действия, и добился принятия обеспечительных мер, запрещающих районным властям сносить конструкции.

Как пояснил представитель предпринимателя в суде **Антон Поликутин**, в ходе рассмотрения иска основной довод районной администрации и КУМИ сводился к тому, что у предпринимателя нет договора, подтверждающего согласие владельца автомобильной дороги (ГКУ КО «Дирекция автодорог Кузбасса» – А-П) на установку и эксплуатацию рекламных конструкций. Однако, при этом ответчики так и не смогли пояснить, какой нормой закона РФ «О рекламе» предусмотрена возможность аннулирования разрешений на установку конструкций в случае не предоставления упомянутого договора. Основным доводом истца стала ссылка на то, что закон содержит исчерпывающий перечень оснований для вынесения оспариваемых решений и предписаний, и в данном случае в действиях муниципальных властей никаких правовых оснований для аннулирования разрешений на установку рекламных конструкций и выдачи предписаний об их демонтаже не было.

Затем в ходе разбирательства ответчики отказались от решений и предписаний в отношении конструкций Владимира Снигирева, но он решил не отказываться от своих исковых требований, и 3 сентября арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил их полностью. Впрочем, по данным **Антона Крючкова**, другого представителя предпринимателя в суде, «данное дело, к сожалению, продолжает оставаться единственным в своем роде, и обращений от других рекламных компаний по вопросу законности решений о демонтаже рекламных конструкций в кемеровском арбитраже нет».

Впрочем, как отмечают представители рекламного рынка Кемерова, с конца июля демонтаж конструкций прекратился. Как сообщил **Константин Крекнин**, исполнительный директор кемеровского ООО «Деловые коммуникации», в спальных районах Кемерова, к примеру, рекламные щиты остались, и сейчас рекламисты ждут обещанной администрацией города новой схемы размещения конструкций. Ожидалось, что она будет представлена 10 сентября, но на момент сдачи номера никакой информации ещё не было.

Антон Старожилов

Банк Образование
8 (3842) 459-777
8 800-200-98-60
www.obrbank.ru
Ф-л «Кемеровский» АКИБ «ОБРАЗОВАНИЕ» (ЗАО)
г. Кемерово, ул. Весенняя, д. 16
ВЫГОДНОЕ РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
Откройте счет в свою пользу

Выдача наличных средств:
• На заработную плату, соц. выплаты
- до 500 000 руб. 0,2% от суммы
- свыше 500 000 руб. 0,5% от суммы
• На прочие расходы в рублях РФ:
- до 500 000 руб. 1% от суммы
- свыше 500 000 руб. 1,5% от суммы
Приём и пересчёт денежной наличности для зачисления на счёт: Без комиссии
Корпоративные карты VISA Business
Зарплатный проект (VISA, MasterCard)
Торговый эквайринг
Начисление процентов на остаток денежных средств на счете
Операционное время – с 9:30 до 17:30 без обеда кроме выходных
Интернет Клиент-Банк
Открытие счета, включая заверение всего пакета документов и карточки с образцами подписей – 1 000 руб.
Подключение к Системе Клиент-Банк (с использованием специальных устройств хранения ключей) – 1 300 руб.
Ежемесячная комиссия – 450 руб.
Перевод в рублях РФ (на основании платёжного документа, принятого по системе «Клиент-Банк»): 15 руб. (по городу) 20 руб. (по межгороду)
Без Клиент-Банка
Открытие счета, включая заверение всего пакета документов и карточки с образцами подписей – 1 500 руб.
Ведение счета – без комиссии
Перевод в рублях РФ (на основании платёжного документа, принятого на бумажном носителе) – 30 руб. (по городу) 35 руб. (по межгороду)
С полным перечнем Тарифов комиссионного вознаграждения ф-ла «Кемеровский» АКИБ «ОБРАЗОВАНИЕ» (ЗАО) по обслуживанию счетов юридических лиц (кроме банков) и индивидуальных предпринимателей в валюте РФ и иностранных валютах Вы можете ознакомиться в офисе Банка или по телефону.
АКИБ «ОБРАЗОВАНИЕ» (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1521. Реклама.

КИПР НЕ ЗАМЕНИЛИ НА ПОЛЫСАЕВО

Представителям российско-украинского предпринимателя Виктора Нусенкиса не удалось пока отстранить от разбирательства кипрскую компанию Salesi Investments Ltd в споре вокруг 65 тыс. акций ЗАО «МПО «Кузбасс». В прошлую среду арбитражный суд Кемеровской области так и не рассмотрел ходатайство о правопреемственной замене Salesi Investments Ltd на полысаевское ОАО «Шахта «Заречная». Разбирательство в очередной раз отложено. Теперь до рассмотрения вопроса о вступлении в это дело еще одной кипрской компании Karlit Investments Ltd, заявившей, что тоже является акционером МПО «Кузбасс».

Судебное заседание 11 сентября было продолжением начатого ещё в ноябре 2012 года разбирательства по искам Salesi Investments Ltd и нидерландской Indtec Finance B.V к ЗАО «МПО «Кузбасс» и московскому ООО «Интерконсалтинг» о признании недействительными соглашений и сделок, по которым акции МПО из собственности иностранных компаний (16 тыс. у Salesi и 49 тыс. у Indtec) перешли к «Интерконсалтингу», компании Виктора Нусенкиса. Изначально представители истцов заявляли, что компании из Кипра и Нидерландов действуют в интересах украинского предпринимателя **Геннадия Васильева**. Летом нынешнего года было объявлено, что последний передал «мандат на 65% акций ЗАО «МПО «Кузбасс» инвестиционной компании «А1», входящей в «Альфа-Групп».

Спор о возврате 65 тыс. акций ЗАО «МПО «Кузбасс» (65% уставного капитала) от ООО «Интерконсалтинг» компаниям Salesi и Indtec Finance, а также разбирательство по иску ОАО «Шахта «Заречная» к Salesi о возврате 16 тыс. акций МПО являются ключевыми в конфликте Нусенкиса и Васильева. По второму иску, рассматривавшемуся в арбитраже Москвы, «Заречная» в феврале нынешнего года проиграла в первой инстанции, но смогла победить в кассационном суде, который постановлением 14 августа обязал кипрскую компанию вернуть шахте 16 тыс. акций «Кузбасса». Со ссылкой на это обстоятельство, на заседании 11 сентября суду было предложено заменить истца на ОАО «Шахту «Заречная» в соответствие с принципом правопреемства. Представитель МПО «Кузбасс» **Сергей Васильев** поддержал соответствующее ходатайство шахты, ссылаясь на то, что Salesi уже не имеет права на участие в процессе, т. к. кассационный суд установил, что кипрская компания не является акционером МПО «Кузбасс». **Сергей Учитель**, представитель Salesi Investments Ltd, заметил в ответ, что для правопреемства отсутствуют правовые основания, ведь нет никаких данных о том, что акциями вновь владеет «Заречная».

ЗАО «МПО «Кузбасс» была некоторое время холдинговой компанией для активов подконтрольных Виктору Нусенкису, в частности, ООО «УК «Заречная», ООО «Юргинский машиностроительный завод» и др. В 2012 году УК «Заречная» добыла более 10 млн тонн угля. Когда начались споры между Васильевым и Нусенкисом, активы МПО «Кузбасс» оказались под контролем «Интерконсалтинга», сайт ЗАО оказался даже «закрыт на реконструкцию». В конце августа нынешнего года ООО «УВЗ-Логистик» (транспортная «дочка» «Уралвагонзавода») объявило, что «заключило с Виктором Нусенкисом договор купли-продажи бизнеса угольной компании «Заречная».

Этот факт подтвердил гендиректор ООО «УК «Заречная» (является управляющей компанией для ОАО «Шахта «Заречная») **Виталий Харитонов**, вызванный в процесс в качестве свидетеля. Он сообщил, что ничего не может пояснить по поводу исполнения постановления кассационного суда от 14 августа, и что, по его данным, спорные акции шахте не передавались. А, отвечая на вопросы представителя Salesi, он подтвердил, что в декабре 2008 года, как руководитель шахты «Заречная», подписывал соглашения, по которым акции «МПО «Кузбасс» перешли к кипрской и нидерландской компаниям. В ответ на вопрос представителя МПО «Кузбасс» **Юлии Макаровой**, он пояснил, что сделал это по указанию **Александра Старикова**, председателя совета ЗАО «МПО «Кузбасс», который ещё с начала 2000-х гг. действовал как представитель Виктора Нусенкиса. Впрочем, детали соглашений Виталий Харитонов не смог вспомнить, указал только, что экземпляры соглашений уже были подписаны покупателями.

В итоге, суд так и не решил, может ли компания Salesi Investments Ltd остаться в качестве истца или должна быть заменена на шахту «Заречная», и отложил рассмотрение ходатайства в связи с отложением всего разбирательства. На этот раз в связи с апелляционной жалобой компании Karlit Investments Ltd на отказ ввести её в процесс в качестве еще одного акционера МПО «Кузбасс». Что это за компания, представители спорящих сторон не сообщили.

Антон Старожилов

WWW.KUBANK.RU ПР. СОВЕТСКИЙ, Д. 48А, ТЕЛ.: 77-79-13; Б-Р СТРОИТЕЛЕЙ, Д. 28/1, ТЕЛ.: 37-34-96

РЕКЛАМА

УСЛОВИЯ УКАЗАНЫ ПО ТАРИФНОМУ ПЛАНУ «НОЛЬ» ПО СИСТЕМЕ ДБО. СТОИМОСТЬ ВЕДЕНИЯ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА ПО БУМАЖНОЙ ТЕХНОЛОГИИ – 2 000 РУБЛЕЙ/МЕС. СТОИМОСТЬ ПЛАТЕЖНЫХ ПОРУЧЕНИЙ – ОТ 85 ДО 150 РУБ. ЗА ШТ. ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ НА САЙТЕ, В ОФИСАХ БАНКА И ПО БЕСПЛАТНОМУ НОМЕРУ КОНТАКТ-ЦЕНТРА. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА МОМЕНТ ВЫХОДА РЕКЛАМЫ. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА». ЛИЦ. ЦБ РФ №65

ОЦЕНЩИКИ БЕЗ ОЦЕНКИ

Кузбасские оценщики рискуют остаться без собственной площадки для проведения единого квалификационного экзамена. Это коснётся по крайней мере тех, кто собирается работать в этой отрасли. Об этом и о других аспектах регулирования оценочной деятельности говорили на прошлой неделе на заседании «круглого стола» в Кузбасской торгово-промышленной палаты специалисты оценочной отрасли региона и руководства московского НП «Деловой Союз оценщиков».

До сих пор ни один вуз Кемеровской области не изъявил желания пройти необходимую для этого аккредитацию. Между тем, согласно плану мероприятий «Совершенствование оценочной деятельности в Российской Федерации», которую разработало Агентство стратегических инициатив (АСИ) под контролем Наблюдательного совета при президенте РФ **Владимире Путине**, такой экзамен необходимо пройти для получения статуса эксперта СРО оценщиков. Ранее он проводился аттестационной комиссией Национального совета по оценочной деятельности, теперь эту функцию передали вузам, аккредитованным в Росреестре. Как сообщил «АвантПАРТНЕРу» председатель экспертного совета НП «Деловой Союз оценщиков» **Михаил Курепов**, на сегодняшний день в России такую аккредитацию прошли только 5 вузов, ближайший из них находится в Екатеринбурге.

«Вузы в этом не заинтересованы, поскольку не считают, что смогут заработать на этом достаточно денег, – прокомментировал Михаил Курепов. – Даже когда мы говорим о необходимости открытия новых направлений по подготовке специалистов-оценщиков – например, о направлении оценки произведений искусства, вузы задаются вопросом: сколько таких специалистов нужно, будем ли мы в прибыли?». В приказе Минэкономразвития стоимость прохождения такого экзамена указана в размере 4 тыс. рублей.

«Если нужна помощь с программным продуктом, с получением документов на аккредитацию – все эти технические регламенты у нас уже разработаны, наши вузы аккредитацию прошли – мы готовы отдать вам это, возможно, это поможет вам «вытащить» ваш вуз на аккредитацию», – заверила кемеровских оценщиков генеральный директор НП «Деловой Союз оценщиков» **Ирина Шевцова**. По её словам, московские вузы уговорить аккредитоваться тоже было очень непросто. Стоит отметить, что далеко не каждый вуз может пройти такую аккредитацию – как сообщается в приказе Минэкономразвития, для этого вуз в течение 3 лет, предшествующих обращению за аккредитацией, должен подготовить не менее 150 специалистов в программах специалитета, магистратуры, профпереподготовки).

Как уверяет **Николай Ковалёв**, генеральный директор ООО «Аспекты бизнеса», кемеровские вузы не идут на встречу оценщикам и по другим вопросам: «Я обращался в некоторые наши вузы с просьбой разработать некоторые методические рекомендации для оценщиков. У практикующего оценщика вопросов масса! Помимо официальных документов, каждый оценщик может применять и собственные методики. Но если моя методика никаким вузом не одобрена… Подобной научной работой занимаются вузы на Алтае, в Новосибирске, Томске, а нашли не хотят».

Ксения Сидорова

РЫНКИ

СЕКРЕТНЫЕ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

КИТАЙСКИЙ ЦЕМЕНТ ДЕШЕВЛЕ, НО ЕГО КАЧЕСТВО – ЗАГАДКА

По прогнозам экспертов, объём ввоза цемента в Россию из зарубежных стран по итогам 2013 года достигнет 4-4,5 млн тонн. При этом суммарная мощность всех российских предприятий достигает 90 млн тонн в год, тогда как ежегодное потребление составляет около 70 млн тонн. Почему при избытке своего «хлеба строительства» рынок «голосует» за импорт?

ИГРА В «УГАДАЙКУ»

В пятёрку крупнейших импортёров цемента сегодня входят Турция, Китай, Белоруссия, Иран и Латвия. В регионы Сибирского федерального округа, в основном, поставляется китайская продукция, которая сегодня занимает около 4% в общероссийском объёме импорта.

По словам экспертов, цемент из Китая покупают, как правило, потребители из регионов СФО, расположенных недалеко от границы – например, в Республике Тыва и Алтайском крае. В этом случае главную роль играет удобство доставки и небольшое расстояние до китайских цементных заводов: путь до российских производителей порой может достигать нескольких тысяч километров. Но бывает, что заграничный цемент приобретают и строительные компании из «глубинных» сибирских регионов. Здесь определяющим фактором становится невысокая стоимость. Порой китайская продукция стоит меньше российской даже с учётом транспортных расходов. Однако эксперты уверены: потребители, приобретающие «хлеб строительства» в Китае, могут выиграть в цене, но с большой вероятностью проигрывают в качестве продукции.

«Российский цемент, в отличие от импортного, проходит сертификацию, хоть эта процедура и не является обязательной, – рассказывает **Иван Тынников**, независимый эксперт по отрасли производства строительных материалов. – Среди иностранных поставщиков этим не занимается практически никто, а попытки российских производителей добиться обязательной сертификации импортного товара на территории РФ пока ни к чему не привели».

«В России цемент производят 53 предприятия, большинство из которых объединены в широко известные корпорации. В Китае работает более тысячи заводов, – добавляет **Юрий Ерокин**, независимый эксперт строительной отрасли, редактор портала RuCem. – Так что не угадаешь, насколько качественную продукцию тебе продадут. Кроме того, номенклатура у российских производителей более чёткая и понятная, чем у китайских. Поэтому при покупке импортного цемента велик риск промахнуться и приобрести товар, который не подходит для определённого типа работ».

По словам Юрия Ерокина, даже если цемент имел хорошее качество в момент производства, никто не может обещать, что он сохранит его к моменту продажи. Срок его хранения составляет 60 дней. О том, сколько месяцев китайская продукция могла лежать на складе перед тем, как её доставили потребителю, не расскажет никто и никогда. Поэтому, даже продавец имеет на руках некий сертификат, доверять бумаге рискованно. Бывает так, что этот сертификат оформляется сомнительными организациями и только для первой партии. Наконец, даже если покупатель захочет проверить качество купленного китайского цемента, эта процедура вряд ли будет иметь смысл. Во-первых, проверка по стандартам длится 28 дней, и вряд ли потребитель захочет ждать так долго. Во-вторых, даже если эта проверка что-нибудь выявит, привлечь китайского производителя к ответственности всё равно будет нереально. «Словом, если строительная компания дорожит своей репутацией, ей гораздо выгоднее иметь дело с отечественными производителями», – заключает эксперт.

«Я не могу сказать, что китайский цемент однозначно плох, – говорит **Валентин Бушихин**, заместитель директора Научно-исследовательского центра «Гипроцемент-Наука». – Однако с точки зрения прозрачности пути продукции от производителя к потребителю цемент российского производства однозначно выигрывает. Поставкой цемента из Китая в основном занимаются посреднические фирмы. Их вопросы качества продукции не волнуют. Это приводит к печальным последствиям – в частности, к проникновению на территорию РФ огромного количества контрафакта. В последнее время в ряде регионов проблема приобрела угрожающие масштабы. На одной из недавних отраслевых конференций специалисты сообщали, что доля контрафактного импортного цемента в партиях, которые продаются через посредников, в некоторых случаях может достигать 50%. Российская продукция таким рискам подвержена гораздо меньше. Для наших производителей очень значима деловая репутация предприятия. Заводы дорожат своими брендами и предпочитают создавать собственные сбытовые структуры. В пример могу привести холдинг «Сибирский цемент», где пошли именно по такому пути. Компания поставляет свою продукцию в том числе и по бюджетным заказам, что предполагает высокую степень ответственности за качество. Именно поэтому лишние звенья на пути продукции к потребителю полностью исключены. По такой схеме сегодня работает большинство крупных отечественных производителей».

БЕРЁМ РОДНОЕ

Как утверждают специалисты, выгода от приобретения цемента у местных производителей для строительных компаний Сибирского федерального округа очевидна. «Для здешнего климата с суровыми морозами принципиально важно соблюдение жёстких требований к свойствам цемента, – считает независимый эксперт Иван Тынников. – Заводы, которые работают в России и в частности в СФО, поставили этот принцип во главу угла. Они используют проверенные технологии производства, строгие механизмы контроля качества, их продукция обязательно проходит сертификацию. Потребитель может беспрепятственно ознакомиться со всеми документами, которые подтверждают это качество. С китайской продукцией такое вряд ли возможно».

По словам эксперта, в пользу применения местной продукции можно привести и чисто «сибирские» аргументы. Например, цемент, который планируется использовать в условиях низких температур, необходимо проверять по таким параметрам, как содержание серы и хлора. Именно эти вещества вызывают быструю коррозию и разрушение. Российские производители это знают и скрупулёзно проводят подобные проверки. Делают ли это китайцы – большой вопрос.

Тем не менее, отечественные потребители продолжают приобретать цемент из-за рубежа, ориентируясь исключительно на его стоимость. Хотя, как поясняет Иван Тынников, в том, что российская продукция стоит дороже китайской, есть и «лепта» тех, кто отдаёт предпочтение импорту. Дело в том, что у китайцев цемент оказывается дешевле в первую очередь за счёт объёмов производства. Каждый из тысячи с лишним заводов работает на полную мощность, и стопроцентная загрузка предприятий позволяет существенно снижать себестоимость продукции. Российские заводы «работой на всю катушку», к сожалению, похвастаться не могут. Спрос на сегодняшний день отстаёт от предложения, хотя, как ни парадоксально, в то же время всегда есть желающие приобрести импортную продукцию. Между тем, именно полная загрузка помогла бы значительно опустить цены и переориентировать потребителя на более качественный отечественный цемент. А он, при условии стабильного спроса, неизбежно стал бы и более дешёвым. Разорвать этот «заколдованный круг» могут исключительно сами российские стройкомпании, осознав, что низкая цена далеко не всегда является преимуществом, а ориентация на местный рынок обернётся существенными выгодами в будущем.

Инга Соколова

КАК СОКРАТИТЬ РАСХОД ТОПЛИВА?

ТОПЛИВНЫЕ МОДУЛИ: ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ СБЕРЕЖЕНИЯ СРЕДСТВ

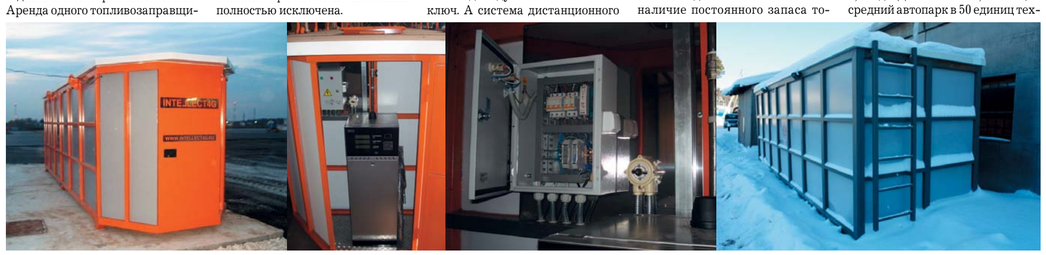
Продолжающееся в последнее время снижение рентабельности угольных компаний ставит многие отрасли экономики Кузбасса в сложное экономическое положение. В этих условиях для всех предприятий, имеющих значительный парк техники, одним из новых путей экономии средств может быть использование топливных модулей Intellect 4G-Siberia – инновационных автозаправочных станций, предназначенных для заправки транспортных средств различными видами топлива, и в первую очередь – дизельным.

Один из главных принципов, лежащих в основе деятельности компании Intellect 4G-Siberia, называется «Gain» – принцип экономической выгоды. Специалисты компании рассказали корреспонденту «Авант-ПАРТНЕРа», почему использование топливных модулей может помочь бизнесу и государственным структурам снизить затраты на топливообеспечение на 20%.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ

Топливные модули приходят на смену устаревшим и затратным схемам топливоснабжения. Например, у многих крупных угольных компаний подача топлива на карьер в настоящее время осуществляется с помощью парка топливозаправщиков, неизбежные поломки которых влекут за собой простой техники, а следовательно, сбой в добыче угля и невыполнение планов работы. Даже пятиминутный простой может иметь значительные последствия, если на предприятии одновременно работает 30-40 единиц техники. С установкой топливных модулей гарантируется стабильная работа техники. Использование топливозаправщиков является невыгодным и в материальном плане. Аренда одного топливозаправщика обходится компании в среднем в 1200 руб в час. Если принять во внимание, что топливозаправщик работает 22 часа каждый день, то в сутки стоимость аренды составляет 26 тыс 400 руб. Это означает, что месячная аренда (при 25 рабочих днях) одного топливозаправщика обходится компании в 660 тыс руб. Таким образом, на отказе от использования только одного топливозаправщика можно сэкономить 7 млн 920 тыс руб в год. Учитывая, что в среднем на разрезе, добывающем за мес 250-350 тыс тонн угля, парк автозаправщиков составляет 4 единицы, то годовая экономия только на отказе от аренды топливозаправщиков составит чуть более 31 млн руб. Поскольку затраты на дизельное топливо значительно влияют на себестоимость добытой тонны угля, то установка топливных модулей в итоге может значительно повысить рентабельность угледобычи. Но даже если схема топливоподачи на самих карьерах уже полностью налажена и отстроена компанией, топливные модули могут быть использованы, например, для заправки автопарков АТП. Кроме того, с установкой на предприятии топливных модулей отпадает необходимость держать специалистов по отгрузке топлива, поскольку топливный модуль управляется дистанционно.

Топливные модули Intellect 4G-Siberia официально признаны безопасными. Одним из первых вопросов, который задают заказчики специалистам компании Intellect 4G-Siberia, звучит так – «Можно ли использовать ваше оборудование на опасном производстве?». Да, может. Модули имеют всю необходимую разрешительную документацию, которую клиент получает вместе с заказаом. Стоит также добавить, что каждый топливный модуль изготовлен из экологически чистых материалов, не вредит окружающей среде и подлежит утилизации. Вероятность разлива топлива при его использовании полностью исключена.



ЗАЩИТА ОТ ВОРОВСТВА И НАДЕЖНЫЙ УЧЁТ ТОПЛИВА

Немаловажной проблемой, которую можно решить с помощью установки на предприятии топливного модуля, является и воровство топлива. На сегодняшний день сумма ущерба от хищения топлива в российских компаниях, по оценке «Omnicomm» (производителя систем мониторинга транспорта и контроля расхода топлива), достигает 35% от общих затрат на горюче-смазочные материалы. Классическая схема воровства такова: водитель получает талон на заправку у бухгалтера и едет на АЗС, где заправляется и отдает талон кассиру. Тот, в свою очередь, проводит по талону другой автотранспорт за наличный расчет, а деньги делятся между водителем и кассиром АЗС. Но даже сегодня, когда на парк техники угольных предприятий установлены системы GPS-мониторинга и контроля за расходом топлива, полностью обезопасить компанию от воровства дизельного топлива поможет установка топливного модуля. Благодаря ему руководство предприятия получает возможность индивидуального контроля по показателям заправки топлива над любым водителем, поскольку каждому из них выдается индивидуальный магнитный ключ. А система дистанционного контроля приемки и отгрузки топлива позволяет полностью предотвратить бесконтрольное расходование ГСМ.

С установкой топливного модуля облегчается и ведение строгого учета потребления топлива при меньшем документообороте. Бухгалтерия компании получает возможность автоматического списания материала, т.к. модуль передает информацию в режиме online.

ТОПЛИВО ПО ОПТОВЫМ ЦЕНАМ

Благодаря использованию топливных модулей Intellect 4G-Siberia, Ваша организация сможет гарантированно получать топливо по оптовым ценам. Сегодня, когда цены на дизельное топливо регулярно растут, за счет разницы между оптовой и розничной ценой можно добиться существенной экономии. В розничную цену топлива на АЗС входит оптовая цена нефтебазы, затраты на амортизацию стоимости самой АЗС, зарплаты ее работников, стоимость ее эксплуатации и обслуживания, а также определенный процент маржи. Все это приводит к тому, что сегодня на рынке разница между оптом и розницей составляет в среднем 4 рубля на литр топлива. Даже если по условиям договора вы покупаете на АЗС топливо со скидкой, то это несущественная экономия, поскольку скидка начисляется с процента маржи. При установке топливного модуля на территории предприятия все перечисленные перерасходы автоматически аннулируются. Кроме того, приобретая топливо на нефтебазе, Вы можете быть уверены в его высоком качестве, т.к. все присадки в основном добавляются на АЗС. А наличие постоянного запаса топлива позволит также избежать возможных перебоев со снабжением, вызванных недобросовестностью партнеров или кризисом на рынке. На сегодняшний день Intellect 4G-Siberia осуществляет производство топливных модулей с номинальным объемом ёмкости от 3,5 до 60 тыс литров. При этом, в отличие от контейнерных мини- и мобильных АЗС, топливные модули Intellect 4G-Siberia имеют небольшие размеры. В то же время модуль не привязан к земле и при необходимости может быть перемещен в другое место. Кроме того, на модуль может быть установлена розетка для дизель-генератора, которая позволит отпускать топливо в случае выполнения работ автопарком на выезде.

Окупаемость вложений

10 единиц техники	50 единиц техники	100 единиц техники
1,5 года	4 месяца	2 месяца

Вложенные в приобретение топливного модуля средства быстро окупаются, что делает его покупку выгодной инвестицией для компании. Экономический эффект, по отзывам клиентов Intellect 4G-Siberia, ощущается уже с первых месяцев эксплуатации модуля. При наличии парка в 100 единиц техники вложенные средства окупаются за 2 месяца, при парке в 50 единиц – за 4 месяца. Даже если у Вашей компании небольшой автопарк, например, в 10 единиц, то и тогда затраты на покупку топливного модуля окупятся всего за 1,5 года. Для компании, имеющий средний автопарк в 50 единиц техники, размер экономии уже через 2 года превысит стоимость одного топливного модуля в 5 раз, на 5-й год работы экономический эффект превысит затраты в 15 раз, а на 10-й год – уже в 31 раз.

Экономия в год

10 единиц техники	50 единиц техники	100 единиц техники
1,6 млн руб.	8 млн руб.	16 млн руб.

INTELLECT SIBERIA

650002, г. Кемерово,
Сосновый бульвар, д. 1, оф. 504
Тел./факс: +7 (3842) 778-784
E-mail: intellect4g.siberia@gmail.com
www.intellect4g.ru

МОЛОДОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ

По оценкам экспертов примерно 10-15% всех машиностроительных предприятий Кемеровской области было создано уже в постсоветский период. Многие из них добились успеха, стали лидерами отрасли на региональном уровне, и даже вышли на международный уровень.

ОТ 30-Х ДО 10-Х

Изначально на территории будущей Кемеровской области крупные машиностроительные предприятия стали появляться с 30-х годов прошлого века. Хотя и они были, по сути, «подсобными» производствами, занятых ремонтом и обслуживанием горнодобывающего и транспортного оборудования угольных и железорудных шахт, а также металлургических предприятий. Также была сформирована ремонтно-восстановительная база для железнодорожного транспорта. Полноценная промышленность по выпуску машин и оборудования для угольной, металлургической, химической промышленности, энергетики и коммунального хозяйства, транспорта начала строиться в период Великой Отечественной войны, когда на территорию Кемеровской области были эвакуированы десятки заводов из европейской части Советского Союза. Естественно, что приоритетным направлением стал выпуск горно-шахтного оборудования.

В таком ключе машиностроение Кузбасса развивалось вплоть до конца 80-х гг. прошлого века, затем, как и вся экономика страны, столкнулась с трудностями переходного периода. Однако, и в такой ситуации, когда казалось тяжело было сохраниться старым производствам, начали создаваться и успешно развиваться новые. Среди них можно отметить кемеровскую корпорацию «АСИ» (создана в 1991 году), новокузнецкий «Горный инструмент» (1992 год), кемеровский «Центр транспортных систем» (2002 год), ленинск-кузнецкий «Сиб.Т» (2001 год), Новокузнецкий вагоностроительный завод (2008 год), «Кузбассавто» (2010 год, Ленинск-Кузнецкий район) и другие.

НАЧАТЬ И РАЗВИВАТЬСЯ

Многие из предприятий были созданы на базе разваливающихся советских производств, инженерных структур, некоторые начинали с продвижения на рынке импортных узлов и деталей, но рано или поздно приходили к решению, что самим «делать машины» выгоднее. Были и такие, которые строились фактически с нуля, например, «Кузбассавто».

История корпорации АСИ начинается с ноября 1991 года, когда молодыми инициативными сотрудниками НПО «Промавтоматика» было создано ООО «Инженерный центр «АСИ». За это время корпорация прошла все этапы развития. И сегодня это целый инженерно-промышленный комплекс. Корпорацией «АСИ» разработаны и запущены в производство сотни видов промышленных весов для предприятий металлургической, горнодобывающей, энергетической, нефтяной, химической, целлюлозно-бумажной, транспортной, строительной и пищевой отраслей промышленности. Компания выпускает серийную, мелкосерийную и иногда даже уникальную продукцию.

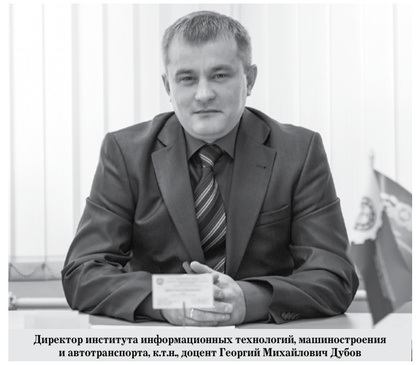
«Нынешний профиль корпорации достался в наследство от нашей «alma mater» – НПО «Промавтоматика», где наш коллектив занимался разработкой и производством электронных весовых приборов, – вспоминает генеральный директор корпорации «АСИ» **Игорь Бучин**. – Мы были единственные, кто сохранил свою профессию, продолжили работать в том же направлении, что и раньше, только ещё более углубленно и шире. От НПО больше ничего не осталось. Это наше призвание. Мы все были инженеры, и даже организацию назвали инженерным центром. Первая задача, с выполнения которой мы начали, – это разработка новой техники. Дальше уже логично стали развивать такие сопутствующие направления, как производство, эксплуатация. Без этого нельзя, если ты хочешь увидеть воплощение своих идей в жизнь».

«Новокузнецкий вагоностроительный завод» как новое производство был построен в 2008 году, хотя и использовал площадку уже давно работавшего завода. «Предприятие возникло из идеи, – рассказывает генеральный директор ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» **Евгений Подъяпольский**. – У нас было транспортное предприятие, и мы столкнулись с проблемой – ремонт полувагонов. Было постоянно искать ремонтные мощности, так как на существующих были очереди. Таким образом, мы смотрели площадки именно для ва-

Окончание на стр. 8

НОВАЯ ЖИЗНЬ ММФ – ФАКУЛЬТЕТУ 40 ЛЕТ!

Свое 40-летие механико-машиностроительный факультет Кузбасского государственного технического университета имени Т.Ф. Горбачева встретил с большими планами на будущее. В конце апреля 2013 года на ученом совете КузГТУ было принято решение о преобразовании механико-машиностроительного факультета в институт информационных технологий, машиностроения и автотранспорта.



Директор института информационных технологий, машиностроения и автотранспорта, к.т.н., доцент Георгий Михайлович Дубов

С чем связан переход факультета, в статус института? Об этом нам рассказал директор института информационных технологий, машиностроения и автотранспорта **Георгий Михайлович Дубов.**

Эта реорганизация проводилась в рамках Программы стратегического развития вуза, и мы следуем новым веяниям времени. Сложившаяся на рынке труда конъюнктура и в целом экономическая ситуация в Кузбассе, требует эффективного позиционирования на рынке. Смена имиджа являлось необходимым условием дальнейшего динамичного развития факультета. И здесь хотелось бы отметить, что мы не планируем полностью отказываться от имевшихся на факультете направлений подготовки и деятельности в целом. Создание института позволит оптимизировать структуру финансирования, обеспечить оперативность управления, опережающую подготовку кадров. Появится больше самостоятельности в образовательной, в научной сфере, в расширении связей с бизнес-средой.

Институт на сегодня, имеет большой задел и потенциал для дальнейшего плодотворного развития и совершенствования с учетом достаточно молодого среднего возраста профессорско-преподавательского состава. В условиях современной экономической и демографической ситуации государство ставит перед нами конкретные задачи, связанные, прежде всего, с переходом на самоокупаемость, создание условий для здоровой конкуренции, чтобы жить, развиваться и выпускать востребованных на рынке труда специалистов.

Ни для кого не секрет, что машиностроение в Кузбассе сегодня переживает не лучшие времена. Машиностроение превратилось в сервисно-ремонтное подразделение других отраслей. «Вспомогательный» статус вместе с тем подразумевает опережающее развитие машиностроения по отношению к тем отраслям, которые служат местом приложения продукции его деятельности. Фактически машиностроение создает ту техническую базу, которая определяет будущее нескольких отраслей промышленности. Мы, наши выпускники-специалисты должны шагать впереди всех. И в перспективе наше будущее зависит от того, сможем ли мы найти новые «точки роста», сохраняя прежнюю специализацию и ориентиры.

Как изменения отразятся на студентах?

Прежде всего, у них появятся новые профили подготовки, а значит новые возможности для трудоустройства. Уже в этом году мы проводили набор студентов на новый профиль подготовки: «Реновация оборудования топливно-энергетического комплекса», в ближайшей перспективе планируется открытие таких направлений подготовки как «Карьерный транспорт», «Информационная безопасность», «Сервис транспортных средств».

В настоящее время полным ходом идет работа по обновлению лабораторной базы кафедр института. Нельзя в тех условиях, которые диктует нам сегодня рынок, проводить образовательный процесс студентов и научные исследования на устаревшем лабораторном оборудовании. В апреле мы запустили лабораторию контроля качества деталей машин, оснащенную по последнему слову науки и техники. И без ложной скромности скажу, что лабораторию можно назвать одной из лучших в Кузбассе.

С помощью наших партнеров, а также используя программы, разработанные внутри университета, мы планируем полностью обновить лабораторную базу. Уже осенью этого года, благодаря нашим спонсорам холдинговой компании «СДС» состоится открытие новой лаборатории контроля качества горюче-смазочных материалов. В лаборатории будут проводиться и научные исследования студентов, аспирантов, докторантов, и работа по хоздоговорам для предприятий.

Сегодняшняя политика государства, Министерства образования и науки такова, что любой вуз и наш институт, в частности, должен заявлять о себе, создавать условия для здоровой конкуренции, чтобы жить, развиваться и выпускать востребованных специалистов. На базе созданного института будет работать студенческое конструкторское бюро, открытие которого намечено на конец этого года. Сейчас предстоят подготовительные работы: ремонт аудитории, закупка необходимой техники. Важно, что студенты смогут вести в бюро научную работу и зарабатывать, в родных стенах, а не в сторонних организациях. Более того, работать по специальности и совершенствовать свои теоретические знания на практике, что вдвойне усилит популярность и востребованность таких специалистов на рынке труда.

Какое участие в преобразовании факультета принимали будущие работодатели выпускников, партнеры института?

Мы проводим постоянный мониторинг работодателей на предмет востребованности наших выпускников, это важно на этапе развития института, и в будущем одним из основных критериев эффективности нашей работы будет именно этот показатель. Кроме этого, работодатели и партнеры принимают участие в разработке и корректировке рабочих программ для студентов. Такое партнерство позволит модернизировать образовательные программы, строить целевую подготовку студентов, создавать филиалы кафедр и учебно-производственные площадки.

В течение какого срока будет проходить преобразование факультета в институт?

Официально институтом мы стали 1 июля 2013 года. Таким образом, студенты пришли 1 сентября уже в институт информационных технологий, машиностроения и автотранспорта. Не секрет, что переходный период обычно подразумевает под собой некоторые трудности на первоначальном этапе работы в новом статусе, но я думаю, общими усилиями и стараниями сотрудников мы постараемся в наиболее сжатые сроки и безболезненно пройти этот период.

Каким видите институт к следующему юбилею?

Вы знаете, я мог бы долго и красноречиво отвечать на этот вопрос, но ограничусь лишь лаконичным ответом. Это будет финансово-устойчивый, привлекательный для абитуриентов, работодателей, бизнеса и науки институт, сохраняющий и приумножающий свой кадровый потенциал посредством повышения социального и материального благосостояния своих сотрудников.

ИТМА

Адрес почтовый: Россия, 650000, г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Фактический адрес: г. Кемерово, ул. Красноармейская 117 (3 корпус КузГТУ, ауд. 3206)

Факс: (3842) 58-33-80
Телефон (директор): (384 2) 39-63-76
Телефон (дирекция): (384 2) 39-69-54
Официальный сайт: www.mmf.kuzstu.ru
E-mail: dekanat_mmf_kuzgtu@mail.ru

МОЛОДОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ

Окончание. Начало на стр. 7

гоноремонтного предприятия. «Евраз» предложил завод по ремонту металлургического оборудования, который оказывал услуги Кузнецкому металлургическому комбинату. Мы провели аудит этого объекта, и выяснилось, что логистически было здесь сложно построить вагоноремонтный завод, все плюсы были на стороне нового производства. Решение не заставило себя ждать – строим завод по производству нового подвижного состава! Мы поменяли профиль предприятия – от КМК на тот момент почти ничего не осталось, ремонтировать было уже нечего. Мы находимся в Кузбассе, расстояния до ближайшей точки погрузки небольшое, поэтому по сравнению с другими вагоностроительными предприятиями мы более конкурентоспособны. Выбрали грузовой полувагон, потому что у нас угольный регион, и наш полувагон здесь востребован, он возит как раз уголь. Это было весомым аргументом в пользу выбора данной продукции. В тот момент в 2008 году на рынке ощущался дефицит грузовых полувагонов, была большая нехватка подвижного состава на железной дороге. Поэтому мы и остановили свой выбор на грузовых полувагонах».

С КАДРАМИ, КАК У ВСЕХ

Кадровая проблема не прошла стороной и новые предприятия. Конечно, всех она коснулась по-разному. По-разному ее пытаются решать, но корень у нее один – общая ситуация с демографией и образованием в стране. «Кадровые проблемы испытываем, как и все, – продолжает генеральный директор корпорации «АСИ». – Не могу сказать, что острый дефицит, но нехватка кадров ощущается по всем направлениям. В одинаковой мере не хватает и высококвалифицированных инженеров и рабочих. Но мы справляемся. Сами обучаем людей. Самый эффективный способ обучения – это наставничество. Кроме того, направляем своих сотрудников на учебу на другие предприятия, реализуем собственные учебные программы».

По словам Евгения Подъяпольского, чтобы закрепиться на рынке, компании пришлось решать в основном производственные задачи

«Кадровый вопрос для любого предприятия – это текущая деятельность, – говорит Евгений Подъяпольский. – Был год, когда нам остро не хватало сварщиков, сейчас – дефицит квалифицированных мастеров. Мы решаем эти вопросы. Сейчас обучаем в специализированных учебных центрах своих сотрудников. Заключены договоры на целевое обучение с профильными техникумами, училищами и институтами. Это текущая деятельность, кадровая проблема есть всегда, и без внимания мы её не оставляем. В будущем году планируем провести сертификацию собственного учебного центра, это уже является дополнительным бизнесом, и позволяет экономить средства – реально окупаемый проект».

НА РАВНЫХ С ДРУГИМИ

По оценке Игоря Бучина, успешно развиваться и конкурировать на сегодняшнем рынке компании удается, прежде всего, за счёт удовлетворения требований своих клиентов. «Мы решаем их задачи, за счёт этого получаем средства и движемся дальше, – утверждает он. – Наш высокий уровень конкурентоспособности поддерживается за счёт высокого технического уровня разработок, высокой производительности труда. У нас используется самое современное оборудование, не только для производства, но и для проектирования. Мы прекрасно понимаем те задачи, которые стоят перед нами на рынке. Понимаем, для кого и зачем мы выполняем свою работу».

По словам Евгения Подъяпольского, чтобы закрепиться на рынке, компании пришлось решать в основном производственные задачи. «Мы постоянно сталкивались с одной и той же проблемой – нехваткой литья, – говорит он. – Для того чтобы эту проблему решить, мы работаем над проектом создания собственного литейного производства, либо на своих площадях, либо на близлежащих в Кузбассе. Для укрепления своей репутации у потребителей мы в первую очередь работаем над качеством своей продукции, что подтверждается сертификатом IRIS – наше предприятие стало первым вагоностроительным заводом в России, получившим этот международный сертификат. Принимаем участие в престижных конкурсах, в прошлом году наш полувагон стал победителем в конкурсе «100 лучших товаров России». Мы постоянно работаем над улучшением качества нашей продукции – качество сварочного шва, покраски, используем новые технологии и т.д., на месте не стоим. Недавно в числе первых мы сертифицировали инновационный полувагон с увеличенным межсервисным пробегом до 500 км и большим объемом – 90 куб. м. К концу этого года планируем полностью перейти на производство новой модели полувагона. Держаться на рынке удается за

Игорь Бучин: «Мы были единственные, кто сохранил свою профессию, продолжили работать в том же направлении, что и раньше, только ещё более углубленно и шире»

счёт того, что мы более мобильные, быстро принимаем решение, у нас меньшее количество сотрудников, более современное оборудование, автоматизированное производство. И самое главное, повторюсь, порожний пробег от постройки до погрузки вагона самый маленький в России».

Единственную формулу успеха новой на рынке компании найти сложно. У каждого она своя. Но, очевидно, что там, где старые предприятия закоснели и не смогли правильно сориентироваться на рынке в первую очередь из-за своей консервативности, может быть особенности производства, новые, которые только появились и знают, зачем они здесь, кому нужна их продукция, чувствуют себя вполне уверенно.

Максим Москвикин

«КОЛЕСНОЕ» МАШИНОСТРОЕНИЕ

Машиностроение в части производства транспорта и транспортного оборудования произвело особый скачок в нашем регионе в 2010 году. И это было связано не только с ростом объёма производства на уже действующих к тому времени предприятиях, хотя их вклад был велик. Например, на ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» в 2010 году было произведено полувагонов в 10 раз больше, чем в предыдущем году – 1276 штук. Но, кроме этого, в Кузбассе тогда появилась совершенно новое для региона направление в машиностроении – производство пассажирского автотранспорта. В Ленинск-Кузнецком районе холдинговая компания Марттэк совместно с корейской фирмой Хендай построила предприятие ООО «Кузбассавто», которое стало выпускать автобусы и грузовые автомобили. Только в 2010 году предприятием было выпущено 260 автобусов HYUNDAI COUNTY KUZBASS и 96 грузовых автомобилей HYUNDAI – HD-78 KUZBASS. В 2011 году ХК «СДС-Маш» совместно с Республикой Беларусь на базе ООО «Подземтрансмаш» открыла производство БелАЗов. Позже по инициативе холдинга на вагоноремонтном предприятии в Прокопьевске было налажено сборочное производство трамвайных вагонов на базе муниципальных трамвайно-транспортных предприятий с использованием нового кузова производства ОАО «Управляющая компания холдинга «Белкоммунмаш» (Республика Беларусь). К сожалению, сегодня транспортные машиностроители испытывают большие трудности с заказами и значительно снизили объемы производства. В первую очередь это касается производителей автотранспорта.

SIBEX С 1996 года

Экспресс-доставка корреспонденции и грузов по России и за границу

Хорошо понимая потребности клиента, мы всегда делаем больше, чем от нас ожидают.

- Исключительно аккуратное обращение с грузом.
- Предоставление бесплатного упаковочного материала.
- Страхование отправлений.
- Удобные способы оплаты.
- Покупка товара в другом городе.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- Экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.

Кемерово
пр. Советский, д. 60б, офис 109,
тел. (3842) 36-49-07, 36-19-03

Новокузнецк
ул. Пирогова, д. 9,
тел. (3843) 45-07-45

Томск
ул. К. Маркса, 24,
тел.(3822) 51-22-02

www.sibex.biz

СЕРГЕЙ НИКИТЕНКО:
«МЫ РАССМАТРИВАЕМ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КУЗБАССКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ»

В 2010 году была создана Ассоциация машиностроителей Кузбасса (АМК) – добровольное объединение машиностроительных предприятий. Сейчас она объединяет более 30 крупных, средних и малых машиностроительных предприятия. АМК создавалась для усиления позиции кузбасских машиностроителей на отечественном рынке, координации усилий для выхода на внешние рынки, а также для осуществления перевода машиностроения Кузбасса на инновационный путь развития. Накануне Дня машиностроителя «Авант-ПАРТНЕР» встретился с Сергеем НИКИТЕНКО, директором АМК, чтобы узнать, как сегодня живёт и работает некоммерческая организация.

– Год назад, отвечая на вопросы «Авант-ПАРТНЕРа», вы в числе основных приоритетов работы Ассоциации называли кадровую подготовку и соединение интересов малых и крупных предприятий на основе опытного производства, где бы осваивались новые технологии, новая продукция. Что за год сделано в этом направлении?

– Да, ещё год назад АМК совместно с Департаментом промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области и специалистами Учебно-делового центра «Динком» провела круглый стол на тему «Механизм создания модели самообучающейся организации на малых и средних машиностроительных предприятиях». В ходе обсуждения участники круглого стола пришли к единому мнению, что существующий коллектив завода – есть самый ценный потенциал, и необходимо постоянно проводить работу по его обучению и вовлечению в программы развития предприятия, создавая возможности и условия для повышения квалификации каждого специалиста. Одними из результатов этой работы стало проведение ассоциацией совместно с Департаментом промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области и Кузбасским центром сварки и контроля в июле 2013 года регионального конкурса профессионального мастерства «Лучший сварщик» среди работников машиностроительных предприятий Кемеровской области.

– А почему именно конкурс? И почему – сварщиков?

– Во-первых, это наиболее распространённая профессия на машиностроительных заводах, а также и на предприятиях других отраслей, поэтому их продолжают централизованно готовить. То есть это востребованная специализация, и от квалификации таких специалистов зависит качество продукции многих предприятий. Во-вторых, с точки зрения проведения конкурса, это одна из наиболее «удобных профессий», потому что тот инструмент, то оборудование, которым пользуется сварщик наиболее унифицировано. И, в-третьих, проводится всероссийский конкурс сварщиков. Победитель нашего регионального конкурса участвует во всероссийском конкурсе. И, конечно, что немаловажно, имеется хорошая база для проведения конкурса – Кузбасский техникум архитектуры, строительства и геодезии, где готовят сварщиков. Всё оборудование, которое у них есть, отвечает требованиям безопасности, кроме того, наличие социальной структуры – столовой, общежития, позволяет снизить организационные издержки, по другим профессиям такой базы мы пока не можем определить.

– Ну, всё-таки, почему, именно, конкурс, что он даёт предприятиям, участвующим в нём?

– Во-первых, это – имидж для завода – высокая квалификация работников косвенно подтверждает качество продукции. Во-вторых, поддержка имиджа профессии, дополнительный стимул в профориентации молодёжи. Кроме того, подготовка к конкурсу на предприятиях – это дополнительное обучение своих сотрудников, повышение их квалификации в таком соревновательном режиме, то есть повышается мотивация работников для обучения.

– Что ещё запланировано сделать в этом направлении в ближайшее время?

– Мы сейчас думаем о конкурсе операторов станков с числовым программным управлением (ЧПУ). Там элементы программирования и практическая обработка. Сейчас смотрим по заводам, какие есть виды станков более-менее унифицированные, опять же нужно подобрать базу, да так, чтобы завод согласился. Это тоже не просто, ведь, кроме того, чтобы пустить в цех и обеспечить безопасность нужно предусмотреть много организационных моментов. Ну и думаем о конкурсе токарей – ещё об одной достаточно массовой и востребованной на заводах специализации.

– Говоря о втором направлении работы, нельзя не затронуть проект по созданию кластера тяжёлого машиностроения в Кузбассе, тем более, что 26 сентября прошлого года, когда в Кемерове, в Институте угля СО РАН, прошло заседание Комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по машиностроению с участием главного федерального инспектора аппарата полномочного представителя Президента РФ в Сибирском федеральном округе Василия Соколова, на котором была принята резолюция: поддержать заявку АМК на создание кластера тяжёлого машиностроения и включение его в перечень пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров, утверждаемый Правительством Российской Федерации. Что было сделано за прошедший год?

– Ну, кроме этого, на заседании также приняты и другие решения. Включить в Правила предоставления субсидий из федерального бюджета производителей оборудования для добычи полезных ископаемых (горно-шахтного и горнорудного) в перечень российских организаций, имеющих право на получение субсидий из федерального бюджета на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях. Поддержать инициативу Ассоциации машиностроителей Кузбасса по созданию института сводного территориального заказа для тяжёлого машиностроения на базе государственно-частного партнёрства предприятий тяжёлого машиностроения, горнодобывающих предприятий и региональных органов исполнительной власти, направленную на кратный рост социально-экономических и бюджетных показателей в регионах СФО. Поддержать инициативу Ассоциации машиностроителей Кузбасса по созданию государственной лизинговой компании по тяжёлому машиностроению на базе кредитных государственных организаций в границах кластера тяжёлого машиностроения Сибирского федерального округа, как инструмент развития внутреннего рынка горношахтного и горнорудного оборудования в рамках развития угольной отрасли.

Это совещание положило начало целому ряду заседаний, посвящённых проблеме развития машиностроения в Сибирском федеральном округе, и практически на каждом из них инициативы АМК получали большую поддержку со стороны участников.

В результате уже в августе 2013 года пять малых инновационных компаний региона совместно с Институтом угля СО РАН заложили основу «инновационного ядра» этого формирующегося кластера. Руководители малых предприятий и директор института член-корреспондент РАН Владимир Клишин подписали соответствующие договоры на проведение совместных, ориентированных на получение конечного рыночного продукта, научных исследований и опытно-конструкторских работ по нескольким направлениям. Первые результаты совместной работы инноваторов и учёных одобрил председатель Президиума Кемеровского научного центра СО РАН академик РАН Алексей Контарович.

– А в чём, скажем так, конечный смысл всех этих соглашений?

– Главная задача инновационного ядра – обеспечить новых технологический уровень предприятий членов ассоциации. Не многие предприятия могут себе позволить на данном этапе единоличную покупку новых технологий, в рамках ассоциации мы эти вопросы решаем «кооперативно». Поэтому сейчас не все малые инновационные предприятия, которые предположительно войдут в это «инновационное ядро», являются членами АМК, более того, некоторые территориально находятся не в Кузбассе, но у них есть какие-то разработки, которые могут быть нам интересны.

Это такой технологический бизнес-адаптер, где адаптируют уже разработанные вещи к тем или иным условиям. А малые предприятия могут разработать или адаптировать продукт по конкретным запросам предприятий. Сейчас мы думаем о создании центра компьютерного моделирования, скорее всего, это будет на базе Института Угля

– Как продвигается работа по формированию кластера тяжёлого машиностроения?

– В долгосрочной программе развития угольной отрасли России на период до 2030г., одна из подпрограмм как раз касается обеспечения добычи угля новыми видами технологий и оборудования, то есть того, что положено в основу создания кластера. Но новое оборудование нужно испытывать. У нас нет стендового оборудования, у нас нет возможности испытывать образцы новой продукции, у нас не на чём проводить экспертизу отработавших свой ресурс оборудования. Без стендовой базы мы не можем оценить, насколько соответствует нашим требованиям безопасности и импортное оборудование. У нас есть какие-то элементы на каждом предприятии, в основном для узконаправленных исследований. Большое стендовое оборудование дорого стоит и предприятия в отдельности его потянуть не могут, но без него не разработать полностью конструкцию. Создание испытательного полигона с целью разработки новых конструкций, экспертиз и сертификации новой продукции – это задача даже не заводов, не угольщиков – это государственная задача. И по стоимости вопроса, и по сути, если мы хотим обеспечить топливную безопасность России, сохранить угольную отрасль.

В этом году на общем собрании «Машиностроение Кузбасса: Итоги. Перспективы. Задачи», которое состоялось в ходе выставки «Уголь России и Майнинг», обсуждались вопросы, в том числе, о кластере и о проекте создания в Кузбассе испытательного полигона для ГШО. Минэнерго нас поддержало и передало кузбасскому НЦ ВостНИИ все полномочия, на то, чтобы эти вопросы безопасности решать созданием испытательной стендовой базы. Государство будет финансировать эту программу. На этом же совещании мы создали рабочую группу, в которую вошли представители заинтересованных структур.

Сегодня мы только начали понимание в формировании рабочей группы, которая сейчас разрабатывает концепцию, согласовывает интересы сторон, кто и за что будет отвечать. Понятно, что Институт Угля – это фундаментальные разработки новых технологий переработки и добычи полезных ископаемых, ВостНИИ – это испытательная стендовая база, возможно совместная с заводами, АМК – это координирующее звено, которое обеспечивает развитие этой программы. Планируется, что этот испытательный полигон будет такого распределённого типа. Стендовое оборудование будет находиться и на заводах и институтах, методики будут аттестованы ВостНИИ. Всё это будет управляться одним координирующим центром. Финансирование предполагается по принципу государственно-частного партнерства. Государство вкладывается в финансирование научных разработок, методик испытания, а бизнес – в «железо». Это достаточно сложная и продолжительная работа, и пока ещё рано говорить о каких-то сроках её завершения.

Но мы считаем, что эта работа в целом ведёт к развитию отрасли добывающего машиностроения. А создание полигона – это одно из структурных подразделений кластера тяжёлого машиностроения.

– Как обстоят дела с «продвижением на новые рынки»?

– Важным достижением в работе АМК стало участие предприятий-членов ассоциации в составе российской экспозиции в конце прошлого года на Международной индустриальной выставке производственного оборудования и материалов «Меньюфекчуринг Индонезия» в г. Джакарта (Индонезия). Основная цель выставки – создание условий иностранным производителям для детального ознакомления с рынком Индонезии и представления на нём продукции, установления новых деловых контактов и восстановления имевшихся ранее торгово-производственных связей, привлечения инвестиций и технических инноваций, реализации инновационных проектов. Республика Индонезия является традиционным торговым партнёром Российской Федерации в Юго-Восточной Азии. В последние годы наблюдается заметная активизация российско-индонезийских торгово-экономических отношений и наращивание взаимного товарооборота. В рамках этого мероприятия был подписал Протокол намерений о сотрудничестве с Индонезийским Технологическим Институтом, который ориентирован на создание совместной исследовательской группы по направлениям технологического развития машиностроительной отрасли.

– И что дальше?

– В июне этого года мы провели совместную конференцию по технологиям машиностроения, конструирования и новым материалам в Джакарте. Нам сейчас важно выйти в научные круги, которые разрабатывают новое оборудование для промышленности Индонезии. Уровень технологического развития горно-добывающей отрасли в Индонезии примерно такой, как у нас в России. Страна не очень богатая, они не могут позволить себе покупать дорогое оборудование, поэтому у нас есть все шансы выхода на этот рынок. Но этот рынок также интересен и Китаю, и Индии, поэтому для начала нужно бы разобраться более детально в этом рынке. Мы через научную среду пытаемся понять этот рынок, ближе познакомиться с ним и его представителями, с позиции рационального вхождения на него.

Но конечно мы смотрим и на другие рынки, в том числе и через участие в российских конференциях и выставках. Например, мы сейчас готовимся к X международной выставке Высокотехнологичной техники и вооружения, которая пройдёт в начале октября в Омске. Там будут участвовать 14 наших предприятий.

Мы рассматриваем все возможности для развития кузбасского машиностроения.

КРЕДИТНЫЙ РОСТ КУЗБАССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Россия переживает спад экономического роста – аналитики отмечают снижение его темпов, сокращение инвестиций и объёмов корпоративного кредитования. Однако, по данным Центробанка, объёмы заимствования кредитных средств в Кемеровской области не снижаются – так, за 7 месяцев текущего года прирост объёма выданных кредитов бизнесу увеличился на 23%, в то время как год назад прирост корпоративного кредитования был на уровне 14%. Но в отдельных отраслях региона видны и тревожные изменения.

За семь месяцев нынешнего года, по данным Банка России, в Кемеровской области банки предоставили юридическим лицам кредитов на общую сумму 273,15 млрд рублей (здесь и далее – совокупно в рублях и в иностранной валюте). Это на 22,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Отметим, что за январь-июль 2012 года прирост корпоративного кредитования в регионе был лишь 13,8%. В то же время кредитование в добыче полезных ископаемых значительно замедлило темпы роста – на их долю в этом году пришлось 70,76 млрд рублей, объём кредитов вырос всего на 6,7%. Для сравнения, год назад рост заимствований составил 73,4%. Сложная ситуация в главной отрасли региона сложилась ещё в конце 2011 – в начале 2012 года в связи с нарастающим падением цен на уголь. Но если в прошлом году угольщики рассчитывали на улучшение ситуации и продолжали инвестировать в развитие (с чем можно связать наращивание объёмов кредитования), то в этом году настроения на рынке гораздо менее оптимистичные.

«Цены на уголь за последнее время значительно упали, и на прежние рубежи вернуться не обещают, – прокомментировали ситуацию на рынке «Авант-ПАРТНЕРу» в одной из угольных компаний региона. – У угольщиков начаты проекты – новое строительство, реконструкции, требуется новое оборудование, так что кредиты и лизинг нам очень нужны. Но для финансистов мы уже не такие «лакомые» клиенты – за кредитные средства теперь нужно бороться. Проценты по кредитам повышаются, банки требуют всё большее количество гарантий, залогов и так далее. С другой стороны, у нас и так уже долговая нагрузка очень большая, так что без крайней необходимости кредиты угольные компании стараются не брать. В то же время обновлять оборудование нужно...».

Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» **Артём Михов**, управляющий операционным офисом «Кемеровский» Альфа-Банка, «требования нашего банка остались без изменений, мы по-прежнему продолжаем кредитовать все без исключения отрасли экономики. Но, по имеющейся у нас информации, ряд банков уже пересматривает подходы по работе с компаниями угольной отрасли в связи со значительным снижением цен на уголь и, как следствие, снижением рентабельности угледобывающих компаний».

Окончание на стр. 12-13

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПО КРЕДИТАМ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА 01.08.2013

Отрасль	Сумма задолженности, млн руб.
Добыча полезных ископаемых	79589
Обрабатывающие производства	50305
Пищевое производство	470
Обработка древесины	57
Производство кокса, нефтепродуктов	10711
Химическое производство	31356
Металлургия и производство металлических изделий	6253
Производство машин и оборудования	55
Производство транспортных средств и оборудования	118
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2
Сельское, лесное хозяйство и охота	1295
Строительство	431
Транспорт и связь	171
Торговля; ремонт автотранспорта и бытовых изделий	12582
Операции с имуществом	6680
Прочие виды деятельности	4530
На завершение расчетов	86

Источник: Центробанк РФ

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ
КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

У многих представителей малого бизнеса есть желание и потребность снизить кредитные платежи или перейти на более привлекательные условия. Теперь появилась реальная возможность управлять расходами по текущим кредитам и расширить горизонты своего бизнеса. С 1 августа 2013 года Сбербанк предлагает предпринимателям беспрецедентные условия рефинансирования кредитов, полученных в других банках.

НУЖНАЯ ПРОГРАММА

Рефинансирование кредита в Сбербанке – это возможность получить средства на погашения задолженности перед другими банками и перейти на более привлекательные условия – снизить процентную ставку или увеличить срок кредитования. Это в свою очередь даст возможность снизить расходы на ежемесячное обслуживание займов и консолидировать их в одном банке.

Предложение Сбербанка для малого бизнеса стартовало с 1 августа текущего года и продлится до 31 декабря 2013 года включительно. Прежде всего, воспользоваться им будет интересно активно развивающимся компаниям с годовой выручкой до 400 млн рублей). Именно с помощью данной программы бизнесмены смогут получить новый кредит на сумму от 3 млн рублей.

В СБЕРБАНКЕ ТЕРЯТЬ ДЕНЬГИ И ВРЕМЯ НЕ ПРИДЁТСЯ

Обычно предпринимателей смущают многие аспекты в рефинансировании – наличие комиссии, высокая процентная ставка, процессы оформления документов. В рамках предложения Сбербанка учтены все подобные вопросы. Комиссия за выдачу кредита отсутствует**, процентные ставки одни из самых низких на рынке, от 10%* в рублях, и еще одно важное преимущество – возможность увеличить срок финансирования. Кроме этого, процесс оформления документов для получения кредита в Сбербанке очень прост. Клиентский менеджер Сбербанка предоставит полную консультацию по подготовке пакета документов.

БИЗНЕС В СТИЛЕ

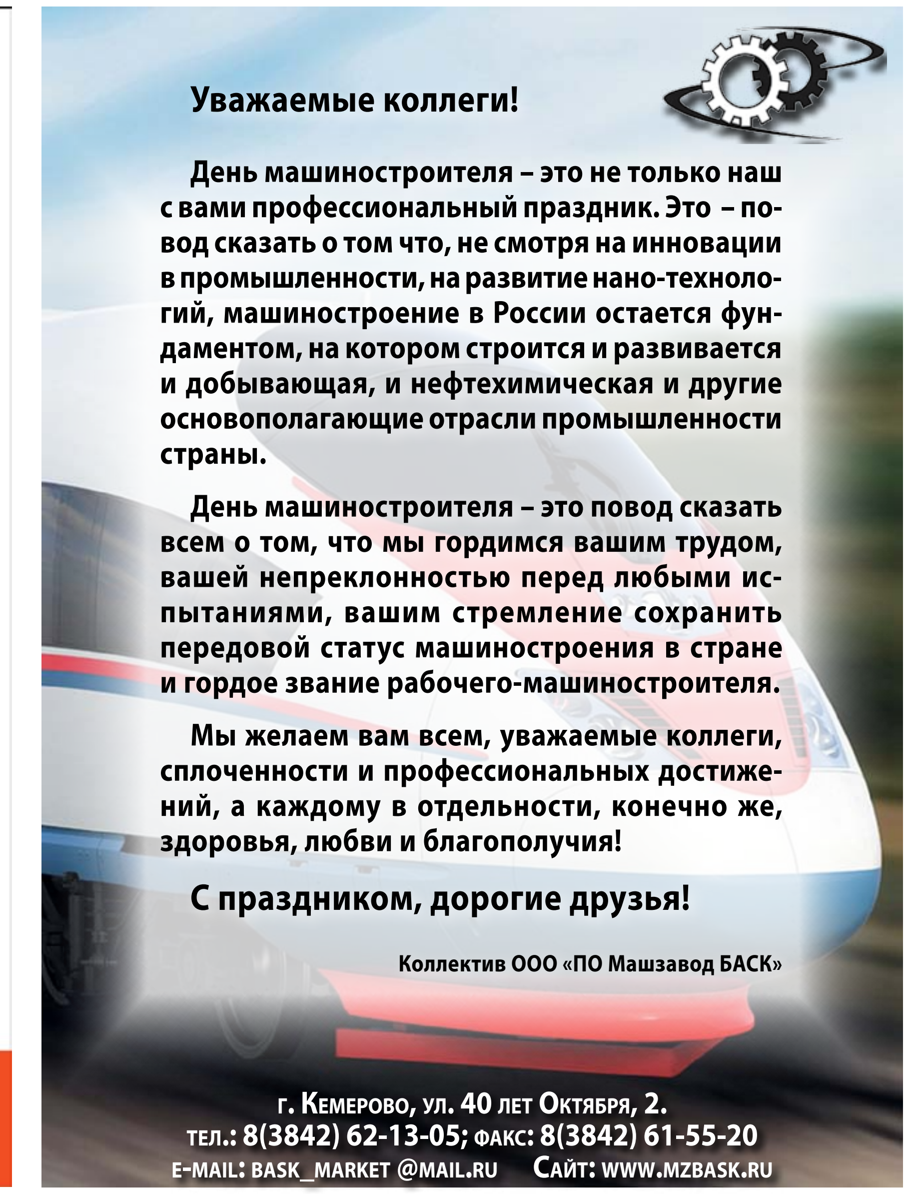
Когда решение о рефинансировании принято, важно определить, какой именно кредит из линейки «Бизнес» подходит именно вам. Отличаются продукты целью рефинансируемого кредита. «Бизнес-Оборот» предоставляется на рефинансирование кредитов, полученных на пополнение оборотных средств для производства, торговли и предоставления услуг. «Бизнес-Инвест» – на инвестиционные цели: на приобретение основных средств, модернизацию производства, ремонт основных активов бизнеса. Кредит «Бизнес-Проект» – предоставляется на рефинансирование кредитов, полученных на расширение действующего бизнеса или открытие новых направлений деятельности, а «Бизнес-Рента» – на пополнение оборотных активов или бизнес-цели, в т.ч. погашение текущей задолженности перед другими банками/лизинговыми компаниями. Надо сказать, что подобных программ на рынке кредитования совсем немного.

Ещё один большой плюс – возможность получения отсрочки погашения основного долга по данным кредитам.

В ШАГЕ ОТ ДЕНЕГ

Сбербанк высоко ценит свою репутацию и заинтересован в развитии своих клиентов, именно поэтому предлагает такие привлекательные условия кредитования на рынке. Сбербанк запустил акцию по отмене комиссий по кредитам для малого бизнеса, и будет рефинансировать кредиты на действительно беспрецедентных условиях. А самим предпринимателям, оценившим уникальность программы, надо всего лишь успеть до конца текущего года заполнить заявку на кредит в любом офисе Сбербанка, обслуживающем юридических лиц.

*Процентная ставка в размере от 10% годовых действует по кредитам «Бизнес-Оборот», «Бизнес-Инвест», «Бизнес-Проект», «Бизнес-Рента» на цели рефинансирования при сроке кредитования от 12 до 120 мес. в рамках акции с 01.08.2013 по 01.01.2014 включительно. Итоговый размер процентных ставок устанавливается индивидуально и зависит от финансового состояния заемщика. Кредит выдается на срок от 1 до 120 мес., в зависимости от вида кредита. Максимальная сумма по данным кредитам определяется индивидуально и зависит от финансового состояния заемщика.
**Комиссии за выдачу и досрочное погашение отменены в рамках акции с 04.03.2013 по 01.10.2013 включительно.
Существует территориальное ограничение по выдаче кредитов.
Подробную информацию о кредитных продуктах для малого бизнеса, условиях кредитования и документах, необходимых для получения кредита, Вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра 8-800-555-55-30 или на сайте Банка www.sberbank.ru. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012. Август 2013.



КРЕДИТНЫЙ РОСТ КУЗБАССКОЙ

Окончание. Начало на стр. 10

Однако, не все банки «пересматривают подходы» по работе с угольными компаниями. На прошлой неделе ВТБ сообщил о двукратном увеличении кредитного портфеля по предприятиям угольной отрасли в Кузбассе, с 8 млрд рублей на начало года до 16 млрд рублей в сентябре. Как отметил в июле на пресс-конференции руководитель дирекции ВТБ по Кемеровской области **Евгений Облов**, в текущей ситуации на угольном рынке угольщики предпочитают рефинансирование ранее взятых займов и пополнение оборотных средств, хотя, конечно, часть кредитных средств может быть использована и для приобретения новой техники и оборудования. При этом металлурги экономически чувствует себя лучше угольщиков. У угольщиков рыночная ситуация сложная, хотя, по прогнозам аналитиков ВТБ, во второй половине 2013 года и в 2014 года она должна улучшиться.

Артём Михов: «По имеющейся у нас информации, ряд банков уже пересматривает подходы по работе с компаниями угольной отрасли в связи со значительным снижением цен на уголь и, как следствие, снижением рентабельности угледобывающих компаний»

Что касается металлургии, то за 7 месяцев 2013 года на эту отрасль пришлось 12,6 млрд рублей, полученных банковских кредитов – рост по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 18,8%. Отметим, что год назад наблюдалась совершенно обратная тенденция – за 7 месяцев 2012 года металлурги и производители металлических изделий взяли кредитов на 10,6 млрд рублей, на 19,2% ниже уровня аналогичного периода 2011 года.

Снизился темп роста кредитования такой отрасли, как производство кокса и нефтепродуктов. За 7 месяцев объём заимствований увеличился всего на 3,1% (до 6,22 млрд рублей. Для сравнения, год назад рост составлял 58% (6,41 млрд рублей против 4 млрд за 7 месяцев 2011 года). Но это явно связано с тем, что крупнейший инвестиционный проект в отрасли, строительство Ярского нефтеперерабатывающего завода, еще в прошлом году завершил свой первый этап, а строительство второй очереди пока не началось.

В целом на долю обрабатывающих производств в этом году пришлось 63,23 млрд рублей, и по отношению к 7 месяцам 2011 года объём заимствований увеличился в 2,4 раза (год назад он, напротив, снизился на 13,3%). Только объём кредитования химической промышленности вырос в 32,5 раза (до 32,5 млрд рублей). На 46% выросло кредитование производства машин и оборудования (до 1,35 млрд рублей), на 50,8% – производства транспортных средств и оборудования.

Но не во всех отраслях наблюдается рост. Так, объём кредитования пищевой промышленности сократился на 44% (3,08 млрд рублей в этом году против 4,7 млрд рублей за 7 месяцев 2012 года). В 3,9 раза сократилось кредитование предприятий деревообрабатывающей промышленности. На 7,4% сократилось кредитование сельского хозяйства.

В 2,2 раза увеличилось кредитование операций с недвижимым имуществом (до 7,7 млрд рублей). На 11,6% выросли заимствования в сфере торговли и услуг (до 50,8 млрд рублей). На производство и распределение электроэнергии, газа и воды выдано 5,1 млрд рублей кредитов – рост на 33,8% по отношению к аналогичному периоду 2012 года.

Конечно, по динамике корпоративного кредитования нельзя однозначно судить о «здоровье» региональной экономике. Так, данные Кемеровостата о итогам 1 полугодия свидетельствуют об увеличении доли убыточных предприятий до 38,2% (с 29,1% по итогам 1 полугодия 2012 года). Так, в сфере добычи полезных ископаемых доля убыточных организаций за год увеличилась на 6,8% и составила 56,8%. В металлургии рост доли убыточных предприятий составил 10,7% (до 35,7%), в машиностроении рост убыточных предприятий за год произошёл в 2 раза (до 27%), в сфере торговли и ремонта автомобилей и бытовых изделий – тоже в два раза (с 11,1% до 20,8%). В строительстве данный показатель, напротив, снизился с 28,7% до 26,2%.

«Есть у нас в регионе (неблагоприятная – прим. «А-П») тенденция, связанная с базовыми отраслями, – отмечает начальник операционного офиса «Кемеровский» Барнаульского филиала ОАО «АК БАРС» БАНК **Павел Крюков**. – По «эффекту домино» она снижает возможности смежных отраслей и предприятий в плане кредитования. Но в целом я, напротив, вижу в Кемеровской области тенденцию к росту корпоративного кредитования – у бизнеса есть потребность в заёмных средствах и рынку ещё есть, куда расти. Даже в кризисных ситуациях бизнес порой пытается решить свои проблемы за счёт кредитных ресурсов».

По словам Евгения Облова, в текущей ситуации на угольном рынке угольщики предпочитают рефинансирование ранее взятых займов и пополнение оборотных средств

Прогнозы банкиров относительно дальнейшего развития ситуации и изменения условий кредитования различаются. Так, Павел Крюков отмечает, что ставки по кредитам в настоящее время не повышаются, напротив, банки вынуждены будут даже снижать их, пытаясь конкурировать с государственными банками, составляющими инфраструктуру поддержки бизнеса (например – МСП Банком). В то же время в начале сентября на пресс-конференции в Новосибирске главный экономист Альфа-Банка, руководитель центра макроэкономического анализа **Наталия Орлова** отметила, что «в текущей ситуации все аргументы говорят в пользу повышения ставок по кредитам. Это связано с высокой инфляцией (6-7%) по мировым меркам, жёсткой бюджетной политикой, оттоком капитала, а также ухудшением на мировых рынках».

Ксения Сидорова

ФОРЕКС: АКТ ПЕРВЫЙ

Даже самая длинная дорога начинается с первого шага. Этой статьёй мы начинаем цикл публикаций, посвящённых международному валютному рынку Форекс. Читатели смогут постепенно получить цельное представление об этом рынке, сформировать адекватные представления и развеять мифы, бытующие в массовом сознании.

Многие слышали слово «Форекс», но далеко не все знают – что же это такое. Форекс – это производное от английского «FOReign EXchange – FOREX», то есть «обмен валюты». Вообще-то, обмен валют ведётся уже не одно тысячелетие, с тех пор как существуют государства, и ведётся международная торговля, но в нынешнем виде этот рынок сложился порядка 40 лет назад. В своё время мировые валюты были привязаны к золоту: сперва напрямую, потом опосредованно – через привязку к доллару США, который имел фиксированное золотое содержание. В далёком уже 1971 году президент США Ричард Никсон отменил золотой стандарт для американского доллара, а через 4 года была сформирована новая мировая валютная система на встрече стран-участниц Международного Валютного Фонда (МВФ). Отныне обменные курсы валют устанавливались на свободном рынке в соответствии со спросом и предложением, без привязки к золоту.

Сейчас Форекс представляет собой рынок колоссальных масштабов: обороты доходят до 4 триллионов долларов в день, миллионы сделок совершаются ежедневно, торгуются десятки мировых валют. Естественно, ликвидность на Форексе – высочайшая, ведь «товаром», который продаётся и покупается, являются деньги. Доллары, евро, йены, фунты и т.д. Зарабатывать возможно как на росте, так и на падении курсов. Ведь удешевление одной валюты фактически означает, что остальные валюты относительно неё дорожают. Квалифицированные трейдеры способны извлекать прибыль даже из негативной обстановки на мировых финансовых рынках.

В широких кругах, далёких от мировых финансов, бытует миф, что на Форексе представлен в основном спекулятивный капитал. Иначе говоря, это такая глобальная игра с нулевой суммой – заработать на Форексе можно только за счёт «обыгрыша» других участников. То есть, прибыли возможны лишь за счёт чьих-то убытков. Конечно, данный миф весьма далёк от действительности. Давайте посмотрим на Форекс внимательнее.

Основа Форекса – международная торговля. Ежедневно государства и компании покупают и продают товары и услуги. Соответственно, для взаиморасчётов им нужна валюта. Как выглядят основные участники рынка? Государственные центробанки покупают и продают иностранную валюту в целях регулирования курса валюты национальной. Крупнейшие мировые частные банки совершают операции на рынке по заявкам своих клиентов. Транснациональные корпорации приобретают различные валюты для оплаты поставок со всего мира. То есть, обычно валюта покупается и продаётся для каких-то своих, отнюдь не спекулятивных целей. И лишь потом в смысле объёмов идут собственно трейдеры, торгующие с целью заработать на изменениях котировок. Кстати говоря, именно поэтому за будущее рынка можно быть спокойным: ведь как бы не вели себя валютные спекулянты, как бы не изменялась мировая экономическая обстановка – международная торговля будет продолжаться. А значит, будет и спрос на мировые валюты.

Стоит сказать несколько слов об истории торговли на Форексе. До определённого момента основными участниками сделок были только крупные банки и корпорации, т.к. существовал достаточно высокий входной порог, недоступный обычным инвесторам. Ещё 20-30 лет назад минимальный объём одной сделки равнялся миллиону долларов США. Затем, по мере развития рынка и международной торговли, минимальный объём был понижен до 100 тысяч долларов. Но и это, заметим, весьма немалая сумма, причём, в те времена нужно было иметь свои собственные 100 тысяч, чтобы начать торговлю. Однако в дальнейшем, благодаря появлению маржинальной торговли – предоставлению кредитных плеч, возможность зарабатывать на разнице валютных курсов получили десятки миллионов людей с весьма скромными капиталами, а профессия валютного трейдера стала одной из самых популярных и прибыльных. Крупным банкам, как основным провайдерам услуг по предоставлению доступа к Форексу, за последнее время сильнейшую конкуренцию составили молодые форекс-компании, которые являются более мобильными, инновационными и значительно более гибкими в своей ценовой политике. Форекс-компании стали первыми, кто начал предлагать широкому кругу клиентов открывать торговые счета через интернет, а также запустили в работу образовательные центры для обучения как основам, так и тонкостям профессии валютного трейдера. Надо заметить, что среди успешных трейдеров есть люди с самыми разными специальностями и образованием: не только экономическим, но и инженерным, юридическим, педагогическим и даже медицинским. Успех в торговле валютой в значительной степени зависит от личных качеств трейдера, таких как ум, желание учиться новому, настойчивость, выдержка и т.д. Хотя, безусловно, специальные знания будут отнюдь не лишними и наверняка станут серьёзным преимуществом в сложном и динамичном мире глобальных финансов. Насколько нам известно, ВУЗы пока ещё не готовят специалистов с квалификацией «валютный трейдер», тем не менее, необходимые знания приобрести вполне реально. На помощь приходят форекс-брокеры, выступающие основными проводниками на международный валютный рынок для физических лиц.

Одним из ведущих форекс-брокеров не только в России, но и на мировом рынке является Альпари. В настоящее время Альпари входит в пятёрку крупнейших мировых форекс-брокеров, а ежемесячные обороты бренда достигают сотен миллиардов долларов. В Кузбассе бренд Альпари представлен Официальным партнером Альпари – ООО «Паритет-НК». В офисах официального партнера регулярно проводятся бесплатные семинары и бизнес-консультации, посвящённые рынку Форекс, валютному трейдингу, особенностям процесса инвестирования и многому другому. Записаться на консультацию можно по телефонам в Кемерове +7 3842 362208 и в Новокузнецке +7 3843 560209.

Офисы находятся по адресам: г. Кемерово, ул. Весенняя, 24А-408 и г. Новокузнецк, пр. Ермакова, 9А-237.

alpari

ЭКОНОМИКИ

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (МЛН РУБЛЕЙ)

	I полугодие 2013г.		I полугодие 2012г.	
	Доля убыточных организаций, %"	сумма убытка	Доля убыточных организаций, %	сумма убытка
Всего	**38,2**	**34642**	**29,1**	**15997**
В том числе:				
сельское хозяйство	30,2	307	20,8	101
добыча полезных ископаемых	56,8	25630	50	10097
обрабатывающие производства	35,9	3763	23,6	2183
пищевое производство	22,6	70,3	22,6	83,6
деревообработка	66,7	148	0	0
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	42,1	10,4	42,1	11,3
производство кокса, нефтепродуктов	16,7	1034	33,3	704
химическое производство	44,4	561	0	0
металлургия	35,7	629	25	683
строительство	26,2	346	28,7	593
торговля, ремонт авто и бытовых предметов	20,8	502	11,1	311

Источник: Кемеровостат

АНОНС

ФИНАНСЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Становление и развитие малых предприятий не требует значительных финансовых ресурсов, а сочетание небольших размеров фирм с их производственной и управленческой мобильностью позволяет чутко реагировать на постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка.

Но эти достоинства при любых неблагоприятных колебаниях рынка и отсутствии «подушки безопасности» могут создать существенные финансовые проблемы. Ведь, как правило, в малом бизнесе и сроки решения таких проблем должны быть «практически мгновенными», нет инерции большого предприятия, возможности «долго думать».

Какие финансовые инструменты есть на рынке для «быстрого решения» финансовых проблем малого бизнеса? Кто и при каких условиях может ими воспользоваться? Какие возможны варианты «страховки от кризиса»? Как минимизировать риски, связанные с недобросовестными поставщиками, задержкой оплаты поставок и услуг и т.д. и т.п.? Как перейти малому предприятию из состояния управления финансами по принципу бассейна к прогнозируемому управлению финансами, учитывающему риски, связанные с изменениями ситуации на рын ке и различными форс-мажорами? Что вообще здесь можно и нужно планировать, и как?

Редакция Группы изданий «Авант» предлагает предпринимателям, представителям инфраструктуры поддержки предпринимательства, финансовых институтов, обсудить эти и многие другие вопросы, связанные с финансами для малого бизнеса.

Условия участия и заявка на участие – на сайте www.avant-partner.ru
Все дополнительные вопросы, вы можете задать:
письменно editor@avant-partner.tu или по т. 8-923-601-6006

МЯЧ и ФИНАНСЫ

6 сентября на стадионе «Шахтер» в Кемерово состоялся VI-й ежегодный турнир по мини-футболу среди банковских команд Кемеровской области на кубок победителя Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ». Впервые в соревнованиях приняли участие представители 20-ти банков, которые показали, что превосходно умеют не только считать, но и играть в футбол.

Турниры по мини-футболу среди банковских работников уже давно стали на Кузбассе хорошей традицией. Их организатором с 2008 года выступает Банк «АГРОПРОМКРЕДИТ» при содействии Управления культуры, молодежной политики и спорта администрации г. Кемерово.

С приветственным словом перед игроками выступили управляющий Кемеровским филиалом Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ» **Оксана Черданцева**, представитель главного управления по Кемеровской области Центрального банка РФ **Ираида Козлова**, почетный гражданин г. Кемерово, депутат областного Совета народных депутатов, мастер спорта СССР по футболу **Виталий Раздаев**, заместитель управляющего филиала ОАО «Газпромбанк» в г. Кемерово **Олег Прокасов** и начальник управления корпоративных продаж ОАО СГ «МСК» **Татьяна Марценкевич**. «Московская страховая компания» застраховала всех участников турнира и вручила каждому страховой сертификат на сумму 100 000 рублей.

«Первый турнир по мини-футболу среди банковских команд мы провели в 2008 году, - вспоминает Оксана Черданцева. – Тогда на поле вышли всего 7 команд, но с каждым годом участников становится все больше, растет и уровень проведения соревнований. В прошлом году за кубок боролись 16 команд, а в этом году уже 20! Выступая организатором турнира, Банк «АГРОПРОМКРЕДИТ» привлекает внимание кемеровчан к здоровому образу жизни».

Из-за большого количества команд футбольное поле стадиона было разделено на 8 участков. И несмотря на то, что сами игроки не профессиональные футболисты, а работники банков, интерес зрителей к игре не ослабевал ни на минуту. В каждом из матчей было множество острых, захватывающих моментов. Участники турнира показали хорошую технику владения мячом, зачастую вызывая одобрительные возгласы болельщиков.

«Конечно, многие играют на хорошем любительском уровне, но есть команды, в которых уровень игроков уже близок к профессиональному, - говорит Виталий Раздаев. – Думаю, это во многом зависит от внутрикорпоративной политики банка. Для некоторых главное – участие, а не победа, другим банкам, наоборот, важно победить, и они ставят перед своими командами такую задачу».

В результате упорной борьбы в финал вырвались четыре команды: «Альфа-Банк» (третье место), «ВТБ24» (второе место), «Газпромбанк» (первое место) и «Восточный экспресс банк» (приз за красивую игру).

Лучшими игроками турнира признаны **Алексей Дубенский** (игрок команды «Альфа-Банк») и **Евгений Буслов** («Газпромбанк»). Евгений Буслов, например, начал играть в футбол еще в детстве в дворовых командах. «Так получилось, что мое увлечение стало востребованным на работе, - комментирует Евгений, - Руководство банка поддерживает спортсменов и это хорошо. Благодаря турниру у меня есть возможность держать себя в хорошей физической форме, и мы даже играем в городской лиге».

Прекрасно себя показали группы поддержки команд из Банка «Левобережный», Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ» и «Восточный экспресс банк». Судьям было сложно определиться с выбором, но в результате лучшей группой поддержки была объявлена команда Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ», а приз за лучшую кричалку получили девушки из Банка «Левобережный».

Все команды-победители награждены почетными дипломами, медалями, вымпелами и праздничными тортами. «Газпромбанк» получил переходящий кубок абсолютного победителя турнира.

АГРОПРОМКРЕДИТ
коммерческий банк

ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»
г. Кемерово, ул. Дзержинского, 14, т. 8 3842 68 03 39
г. Новокузнецк, пр. Курако, 10. т. 8 3843 20 01 68
г. Гурьевск, ул.Кирова,32. т. 8 38463 5 59 39

www.apkbank.ru **8 800 100 80 08**

БЛИЦОПРОС

Как Вы оцениваете качество услуг в частных медицинских центрах?

Юлия Белослудцева,
директор филиала ООО «Райффайзен Лизинг» в Новосибирске:
– Я для себя выбрала две клиники: «Здравица» и «Авиценна». В каждой клинике есть определенные специалисты, которых я выбрала для лечения и к которым я хожу уже 5 лет. Качество услуг меня вполне устраивает.

Вадим Савельев,
технический директор ООО «Интерактивные технологии»:
– Мой опыт обращения в частные клиники небольшой, но лица у врачей там намного добрее и отношение, соответственно, в 100 раз лучше, чем у бюджетников. К сожалению, не каждый россиянин может себе позволить обращения в частные клиники.

Егор Каширских, исполнительный директора ООО «Сорбенты Кузбасса»:
– Опыта обращения к частные клиники, кроме стоматологических, у меня нет, так что рассказать особо нечего. Однако это достаточно интересная тема. Несколько моих знакомых лечат своих детей исключительно в частных организациях. В частных медицинских центрах, конечно, отличаются и отношение к клиентам, и сроки, и гарантия, т.е. прежде всего сервис. Кто лечит в частных клиниках? Это те же врачи, которые вчера принимали в территориальной поликлинике – только в частном секторе и им, и пациентам созданы нормальные условия для работы и лечения.

Гульсара Михайлина, директор АНО «Кузбасский медиаклуб»:
– На мой взгляд, в частной медицине наблюдается несоответствие цены качеству. Если приём в поликлинике стоит 150-300 рублей, в зависимости от профиля специалиста, то за приём в платной клинике стоимостью 700-1500 рублей ожидаешь более внимательного отношения к своему здоровью. На деле это чаще лишь видимость, которая выражена в более вежливом обращении персонала на ресепшене и в кабинете у лечащего врача. Но не более того. Другое дело, когда в ход вступает «волшебное слово» – «связи» и рекомендации знакомых. Тогда становится не важно, в государственной или частной клинике работает «тот самый», «свой» специалист, кому можно доверить свое здоровье или здоровье своих близких. И что удивительно, от «своего» получаешь, наконец, то, чего хотел – искреннее внимание к своему здоровью.

Андрей Федосеев, бизнес-консультант:
– У меня нет опыта взаимодействия с частными медицинскими центрами. Однако я вижу ряд преимуществ частной медицины, например, минимальное время посещения, персональное внимание к пациенту, соблюдение принципа «все в одном месте». В настоящее время наблюдается тренд перехода опытных врачей в частную медицину.

Руслан Коновалов,
директор проектов и проектных разработок компании «ДМ Групп»:
– Мы только частными медицинскими центрами и пользуемся уже на протяжении 5-6 лет. В государственных медицинских учреждениях людей не лечат, а только осматривают. По настоящему нормальное обслуживание, по нашему опыту – только в частных клиниках. Особенно это явно видно на примере лечения детей.

ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА НА КОРПОРАТИВНОМ РЫНКЕ

Сотрудничество частных медицинских центров с корпоративными клиентами в Кемерове в настоящее время основано либо на обслуживании через программы добровольного медицинского страхования (ДМС), либо на заключении прямых договоров. Однако второй тип сотрудничества востребован лишь для ограниченного сегмента медицинских услуг.

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЕ ДМС

По словам **Сергея Третьякова**, генерального директора фирмы «Улыбка», корпоративными клиентами его сети стоматологических клиник можно назвать те предприятия, которые оформляют для своих сотрудников полисы добровольного медицинского страхования. «Таких компаний не очень много, потому что в разных фирмах финансовая ситуация существенно различается. Есть определённая часть предпринимателей, которые считают, что должны платить своим сотрудникам только заработную плату, а все прочее, в том числе и забота о своем здоровье, зависит от самих сотрудников. Полисы ДМС оформляют только более крупные компании, идущие впереди, которые готовы делать преференции сотрудникам, в том числе для того, чтобы сотрудники больше ценили свою работу в компании. Долгосрочное партнёрство, насчитывающее уже десятилетия, у нас сложилось с крупными страховыми компаниями, такими как «Ингосстрах», «СОГАЗ», «АльфаСтрахование», «УРАЛСИБ» и другими», – рассказывает Сергей Третьяков.

Похожий опыт имеет и **Наталья Краснова**, главный врач медицинского центра «Надежда». Её центр в настоящее время заключает договоры на обслуживание по системе ДМС с крупными компаниями через посредничество страховщиков. «Несмотря на то, что наш центр открылся только в прошлом году, у нас уже есть очень позитивный и достаточно продолжительный опыт сотрудничества с корпоративными клиентами. Стоит отметить, что многие крупные компании предпочитают оформлять полисы ДМС для определенной части своих сотрудников через дочерние страховые фирмы. Часто это практикуется в финансовой отрасли, а в Кемеровской области дочерние страховые фирмы имеют и многие угледобывающие компании и холдинги», – отмечает она. По её словам, помимо того, что страховой бизнес – это достаточно выгодное вложение свободных средств, компании рассматривают оформление полисов ДМС как один из важных способов мотивации своих служащих, в том числе управляющего состава.

Как поясняет Сергей Третьяков, пакеты услуг в различных договорах ДМС различаются – это может быть как полный страховой полис ДМС, включающий обслуживание в поликлинике и стационаре, так и частичный, дающий право лишь на часть услуг. «Чаще всего компании оформляют полные полисы ДМС для своего топ-менеджмента, сотрудников, занимающих более высокие посты», – говорит Сергей Третьяков.

Как свидетельствуют участники рынка, ещё один из аспектов дифференциации пакетов ДМС проявляется не только в том, что разным категориям сотрудников предлагаются разные наборы медицинских услуг, но и в том, какие медицинские центры включаются в программы ДМС. По словам Натальи Красновой, если руководитель хочет, чтобы его сотрудники получали качественное обслуживание в частном медицинском центре, он должен в первую очередь узнать в своей страховой компании, работает ли она с данным медицинским центром. «У разных страховых компаний заключены договоры с разными частными клиниками, и у нас бывали случаи, когда страховые компании сами выходили на наш центр и предлагали сотрудничество», – поясняет главный врач медицинского центра «Надежда». По её словам, сотрудничество с частными клиниками позволяет руководству крупных компаний гарантировать для своих сотрудников консультацию, диагностику и лечение у специалистов очень высокой квалификации. «Например, в нашем центре ведут прием врачи высшей категории, кандидаты и доктора медицинских наук. Сотрудничая с частными медицинскими центрами, компании, безусловно, проявляют внимание к здоровью своих сотрудников. Хотя наш центр оказывает широкий спектр медицинских услуг, многие из которых прописываются в договорах ДМС, особенно востребованы у корпоративных клиентов наши профильные услуги, в т.ч. урологические и гинекологические», – рассказывает Наталья Краснова.

Однако выбор лечебного учреждения все-таки остается за конкретным сотрудником компании, заключившей договор ДМС. «У человека, имеющего полис добровольного медицинского страхования, есть возможность выбора из нескольких клиник, и если пациент выбирает нашу клинику, то он идет лечиться к нам. Чаще всего пациенты выбирают медицинское учреждение, исходя из его удобного географического положения, а также следуя рекомендациям знакомых. Условия приема в нашей клинике ничем не отличаются для корпоративных клиентов – мы одинаково хорошо относимся к нашим пациентам, вне зависимости от того, происходит ли оплата медицинских услуг по полису ДМС, либо наличными», – говорит генеральный директор фирмы «Улыбка».

ДРУГИЕ ВАРИАНТЫ

Практика заключения прямых договоров с корпоративными клиентами менее распространена, поскольку требует от медицинских центров дополнительных расходов, в том числе на содержание соответствующих специалистов, менеджеров по работе с корпоративными клиентами. Как поясняет Сергей Третьяков, предприятиям также выгоднее оформлять договоры на обслуживание через страховые компании, т.к. у таких договоров другое налогообложение. «Если компании заключают прямые договоры с медицинскими центрами, то они должны оплачивать эти услуги из средств собственной прибыли», – отмечает Сергей Третьяков.

Существующие предложения на сайтах кемеровских медицинских центров адресованы в подавляющем большинстве случаев частным, а не юридическим лицам. Однако возможны и варианты сотрудничества частных медицинских учреждений с другими компаниями, не основанные на заключении письменных соглашений. «У нас есть примеры сотрудничества с нашими партнерами без заключения каких-либо договоров, скорее «бартерного» характера, основанные на хороших отношениях с этими компаниями. Это могут быть, например, взаимные рекомендации. Если мы уверены в том, что какая-то фирма предоставляет по настоящему качественные товары и услуги, мы можем порекомендовать ее нашим пациентам. Однако, разумеется, только в том случае, если мы сами на сто процентов уверены, что это будет актуально и полезно для них», – рассказывает Наталья Краснова.

Областью, где практика заключения прямых корпоративных договоров получила преимущественное развитие, является сегмент медицинских осмотров. Так, по словам директора центра медицинских осмотров «Медпроф» Натальи Райкиной, ее центр заключает прямые договоры на проведение периодических и предварительных осмотров сотрудников с предприятиями из тех отраслей, где такие осмотры требуются. Как пояснил Сергей Третьяков, в этом случае предприятия идут на заключение прямых договоров с медицинскими учреждениями для того, чтобы соблюсти требования законодательства. «По закону проходить периодические медосмотры обязаны сотрудники, работающие в ряде отраслей – медицинской, пищевой, промышленной, связанной с автомобильными перевозками и др. Для того, чтобы выполнить эти нормативные требования, предприятия и заключают прямые договоры на обслуживание, как правило, со специализированными центрами. Поэтому можно сказать, что медицинские осмотры – это немного обособленная часть рынка медицинских услуг», – заключает Сергей Третьяков.

Тимур Сагдиев

Защити себя на дороге. Шагай с улыбкой!

В этом году сеть стоматологических клиник «Улыбка» порадовала первоклассников города. Юные школьники получили ко Дню знаний светоотражатели. Такие полезные подарки помогут защитить жизнь ребят. По словам экспертов, светоотражатели почти в шесть раз снижают риск наезда на пешеходов. Человек со светоотражателем виден в дальнем свете фар уже за 300 метров.

РОДИТЕЛЬСКИЕ КОМИТЕТЫ ШКОЛ ГОРОДА ОЦЕНИЛИ ТАКИЕ ПОДАРКИ К НАЧАЛУ УЧЕБНОГО ГОДА.

МАОУ «Средняя общеобразовательная школа №14» выражает искреннюю благодарность сети стоматологических клиник «Улыбка» за сотрудничество, активную информационную работу в области пропаганды здорового и безопасного образа жизни, за поддержку подрастающего поколения. Спасибо вам за информационные подарки для обучающихся начальной школы.

С уважением, МАОУ «Средняя общеобразовательная школа №14

Администрация и родительский комитет школы благодарит Вас за внимание и заботу, проявленную к первоклассникам. Пусть ваша общественно-полезная деятельность на благо родного города и его юных жителей продолжится, всегда будет востребована и станет доброй традицией.

Директор МБОУ «СОШ № 48» Т. В. Шатохина

От лица родителей вторых и первых классов МБОУ « Средняя общеобразовательная школа №99»хочется выразить огромную благодарность руководителям и коллективу сети стоматологических клиник « Улыбка» за большую работу, направленную на укрепление здоровья наших детей. Вот и сейчас, учебный год начинается с улыбок маленьких учеников, которые получили в подарок к 1 сентября замечательный и нужный - светоотражатель. Он поможет родителям заботиться не только о здоровых улыбках, но и о безопасности на дорогах своих детей.

Председатель родительского комитета И. А. Шульга

Сеть стоматологических клиник «Улыбка», как социально-ориентированная компания заботится не только о здоровых улыбках подрастающего поколения г. Кемерово, но и о безопасности детей на дорогах в темное время суток. Мы намерены продолжать начатую работу со школьниками города по пропаганде здорового образа жизни.

СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК УЛЫБКА

КНИГА для ДЕЛА

НАЧНИ С СЕБЯ

Можно ли построить такую «здоровую организацию» и создать в ней команду, отношения в которой основываются на доверии, разделённой ответственности за результат и психологии «Я хочу тебя порадовать»? – такой вопрос задавала я себе, читая **Патрика Ленсиони «Сердце компании»** и **Джека Митчелла «Обнимите своих сотрудников»**. Так получилось, что читала я их практически параллельно, постоянно сравнивая подходы и методы.

По стилистике написания они отличаются, как, наверное, отличаются и их авторы. Патрик Ленсиони, прежде чем стать бизнес-тренером, прошёл «школу корпоративного бизнеса», работая в различных крупных компаниях. В то время как Джек Митчелл всю жизнь трудится в относительно небольшой семейной компании (магазины дорогой одежды), которую основали его родители. Несмотря на кажущуюся несхожесть подходов, по большому счёту, эти две книги об одном – как сделать так, чтобы коллектив вашей компании стал одним из основных конкурентных преимуществ на рынке. Джек Митчелл называет это «построить бизнес вокруг людей», а Патрик Ленсиони – «оздоровить компанию». Кстати, одновременное прочтение дало интересный эффект, так как Митчелл – это, прежде всего, опыт магазинов одежды Mtchells/ Richards, а Ленсиони – это больше всё-таки общие техники «как?».

Поэтому, эти книги такой своеобразный «костыль», на который можно опереться, чтобы сформулировать собственные вопросы к себе и своей деятельности. А, как известно, хорошо сформулированные вопросы – это почти готовый план, в соответствии с «военным советом» Ленсиони «какой-либо план лучше, чем его отсутствие». Вообще, у Ленсиони мне понравился общий подход к работе – «наука реализации более важна, чем наука принятия решения», так как в бизнесе нет «правильных» и «неправильных» решений. «Если все члены команды будут считать какой-нибудь ответ правильным и сплотятся вокруг него, это будет важнее, чем правильный ответ», – эта цитата из «Сердца компании» заставила по-другому посмотреть на многое происходящее.

ПРО ПРИНЦИПЫ

Наша история, как совместная история страны и личности предполагает скептическое отношение ко всяким лозунгам и «миссиям». Сколько организаций создав многостраничный труд, который мало кто может дочитать до конца, гордо заявляют: «У нас есть миссия», которая в большинстве случаев представляет собой набор высокопарных фраз мало отличающихся у разный компаний. Но, несмотря на весь скептицизм, та же история учит, что сплотить можно только вокруг «высоких целей или принципов». Так что вывод простой – если нет основания для сплочения, не будет и команды. Причём это основание для сплочения может быть, действительно, очень разным для разных компаний.

Галина Красильникова, главный редактор Группы изданий «Авант»

Джек Митчелл так сформулировал основную идею своей компании: «Приятное место для покупок и работы», а культура компании основана на ценностях и принципах, соблюдение которых и есть принадлежность команде. И он перечисляет 3 основных принципа, которыми руководствуются в их компании: 1) свобода даётся только вместе с ответственностью; 2) никого не заставляют что-либо делать; 3) все отвечают «конечно». Особенно интересен третий принцип, Джек Митчелл, называет его «да-культурой» или культурой «конечно», подразумевая здесь не соглашательство, а позитивный настрой и умение слушать и слышать друг друга. Опять же, здесь нужно понимать, что Митчелл пишет о небольшой семейной компании, работающей в США.

Что делать, если у компании нет чётко сформулированных принципов? Хотите команду – нужно сформулировать! Вокруг чего тогда объединяться? У Ленсионе описана технология выявления и формулирования «фундаментального набора принципов» в виде поиска ответа на вопрос: «как мы себя ведём?». Вообще, книга «Сердце компании» отличает вот это чёткое описание техник по принципу «что? – как?» – «совет – что делать?». По крайней мере, можно попробовать начать хотя бы с этого.

ГДЕ НАЙТИ «ЛЮДЕЙ КОМАНДЫ»?

Подбор людей в команду у обоих авторов осуществляется согласно главному принципу: «соответствие жизненных принципов человека фундаментальным принципам компании». Причём у Ленсионе это звучит так: «людей можно научить мастерству, но не отношению к другим людям», а у Митчелла: «Хороший человек обычно может приобрести хорошие профессиональные навыки… но… кто-либо обладающий хорошими профнавыками крайне редко может превратиться из неприятного человека в приятного». Достаточно спорно, в смысле, что, с моей точки зрения, не для всякого функционала необходимо подбирать именно «приятных людей» (где же их столько взять?), но чертовски привлекательно, с точки зрения эмоциональной атмосферы в компании. Переводя это в технологию, следует сначала сформулировать осмысленный набор поведенческих характеристик, который можно было использовать для оценки кандидата, построить алгоритм приёма на работу и т.д. и т.п. У Митчелла интересно описание многоступенчатых интервью в их компании, которые, по сути, заменяют «испытательный срок». У Ленсионе – конструктивные советы от «подбора и найма» до «увольнения». В общем-то, вроде обычные советы, но здесь тоже основное – «наука реализация важнее науки принятия решения»…

КТО ВСЁ ЭТО БУДЕТ ДЕЛАТЬ?

Когда я читала эти книги, то мне почему-то вспомнились «педагоги-новаторы», столь популярные в нашей стране в конце 80-х – начале 90-х прошлого века. У них учились десятки тысяч учителей, и лишь единицам из них удалось повторить уникальный опыт, а главное – достичь тех результатов, которые были у прославленных педагогов. Из серии «вроде всё делаю также, а не получается». То же самое можно сказать о сегодняшних «бизнес гуру» их многочисленной армии последователей.

В «Сердце компании» очень внятно описаны все шаги, которые нужно сделать для построения эффективной команды. Но, мысленно следуя по этим шагам, я пыталась представить какими компетенциями должен обладать лидер, чтобы их реализовать. Получилось, что «прекрасному нет предела», недаром Леонсионе советует, прежде всего, «начать с себя», и сетует, что основная проблема лежит всё-таки в недостатке компетенций руководителя. И. как ни парадоксально, сильная команда – сильна и своим лидером и каждым отдельным членом. Что тут первично? Наверно у каждого свой ответ. Причём он не должен быть «правильным или неправильным», он должен быть «согласованным всеми членами команды». А у руководителя, по сути, главная задача – усиление собственных лидерских/ управленческих/ коммуникативных компетенций. Без сильного лидера/ руководителя никакой команды быть не может.

ИГРА В БИСЕР

В такой игре всегда выигрывают свиньи, как бы ни старался автор книги «сВОбоДА» Юрий Козлов, переживший недавно шестидесятилетний юбилей, доказать иное. Роман увидел свет в издательстве «Олма медиа групп».

Это произведение – тревожно-странное. Прежде всего, «сВОбоДА» – роман постмодернистский. Но это на первый взгляд. Если вчитаться-вдуматься, то книга оборачивается романом-иронией, даже пародией, так тонко и издевательски изящно писатель выстраивает сюжетную линию, в которой свобода перетекает в воду и обратно, как в сообщающихся сосудах.

Автор изнутри знает механизм осуществления власти: довольно долго находился внутри неё, работая в пресс-службе Госдумы и, возглавляя это направление в Совете Федерации. Потому и главный герой романа, советник первого вице-премьера Вергильев выпеплен со знанием дела как крепкий профессионал и настоящий мужик. Сверх того – он русский интеллигент, который многое видит, знает, понимает, умеет думать и обобщать, сверх того, всегда держит язык за зубами, что немаловажно. Но он ещё и рефлексирует по каждому поводу и без оного – извечная болезнь отечественных интеллектуалов.

А рядом с ним деятельность инфузорий, волею судьбы и наличием хватательных рефлексов вознесенных во власть. Где-то они даже симпатичны, но такое бывает очень редко – их жизненные установки, если они есть, хищно нацелены совсем на другое – удержаться во властных структурах, несмотря ни на что.

На всё это непотребство накладывается индивидуальный, «полифонический, многоцветный, пронизываемый непрекращающимся потоком создания», как определил литкритик, писательский стиль Козлова.

В романе присутствуют ещё несколько думающих героев: психиатр Егоров, ставящий диагноз не только своим больным, но и власти, деловая женщина Аделаида, готовая ради денег на всё: любые махинации и мошенничество, взятки «натурой» и прочие женские каверзы и хитрости. Есть ещё её престарелый дедушка, непримиримый диссидент, мысли которого всегда «против волны». Тут же и иные персонажи помельче и пожиже – весь этот кишащий человейник, олицетворяющий воду, то есть народную волю, сокрушающую, когда время придет, любые стены любой власти в России. Это и есть основная движущая сила российской жизни в «магическом, социальном футурологическом реализме» Козлова, как он сам его определяет.

Роман забирает в плен с самого начала, заставляет переживать вместе с Вергильевым несовершенства окружающих и мира. Писатель хорошо проработал мировую философскую мысль, его (или его героев) попытки философски понять развивченность российского бытия легко и органично ложатся в повествовательную струну. Проверка на крепость человеческих понятий любви и свободы, жизни и души, Бога и Апокалипсиса, добра и зла, страны и человечества – всё это есть в «сВОбоДЕ».

Русское сознание разорвано – тоже не бог весть какая новость. Что делает государственная машина для управления обществом, зараженным концом света, небытием всего и вся? Надеется на технологии управления, на то, что ещё в античные времена императором Августом было названо «системой государственного лицемерия». Пока спасает. Но есть ли будущее у подобного?..

Недовольство копится исподволь, механизма канализации нестабильности в виде демократической системы передачи власти нет. Более того, всеми силами дискредетируется оппозиция, дробится, демонизируется, как сказал недавно один популярный писатель, страну и общество загнали в железную колею, из которой выхода нет – только революция, и дай бог, если обойдется без крови или, на худой конец, малой кровью. Страх понести ответственность за коррупцию, повсеместное воровство – международных примеров тому пруд пруди, приведет к тому, что «девятый вал» сокрушит Систему, если всего лишь разобьет её на части – уже лучше.

В очередном своём романе Козлов углубляет разрабатываемую им тему «самоубийства российского государства». Это наш пример мировому глобализируемому сообществу.

Вообще-то власть в лице президентов, герров и прочих начальствующих часто говорит правильные вещи, искренне пытается сделать что-то «на пользу» всем, но исполняет-то все пожелания зараженный коррупцией и бюрократизмом механизм. Результаты – часто обратные задуманному.

В романе выход найден совсем уж фантастический: президент и окружающая его камарилья растворяются из-за технического сбоя сложного механизма управления водяной феерией прямо на церемонии открытия, построенного в центре Москвы «Аква-парка». Однако свято место не бывает пусто – идет на смену такой же, если ещё не похлеще демагог и преступник. Козлов, явно для «закручивания» сюжета, придумал детективную линию с изнасилованием и попыткой убийства, когда подозрения приклеиваются к президенту и его преемнику. Эта заключительная часть романа, на мой взгляд, наиболее слаба в литературном отношении. В качестве хоть какого-то оправдания антигосударственных грозных потенций «сВОбоДЫ», сгущающихся до просто гибельных, конечно, необходима разрядка. Видимо, поэтому автор и придумывает очистительную грозу со всеми мистическими наворотами, чтобы выпутать окончание романа.

Философы Древней Греции утверждали: «Вода – душа народа». Эту идею попытался совместить Юрий Козлов со свободой, потому так причудливо и выглядит заголовок романа. Образ воды, бескромно смывающий власть – есть технология «оранжевых революций», того, что власть боится больше всего. Ну а то, что в страхе сильными мира сего принимаются неадекватные решения, так это налицо: как будто всех несогласных можно посадить?..

А уже осуществленные «посадки», ох как скоро могут аукнуться «водяным» (читай «народным») ураганом.

Роман Козлова «сВОбоДА» можно числить по разряду произведение-предупреждение. Кстати, многие козловские прогнозы быстро сбывались: вот как ему удалось угадать в 1984 году образование на территории Советского Союза СНГ (он так и назвал будущее объединение), то необъяснимо. А у него ведь ещё много сбывшихся прозрений.

Игра в бисер продолжается…

А к автору романа, тем временем, прикатил 60-летний юбилей – замечательная пора расцвета в творчестве писателя.

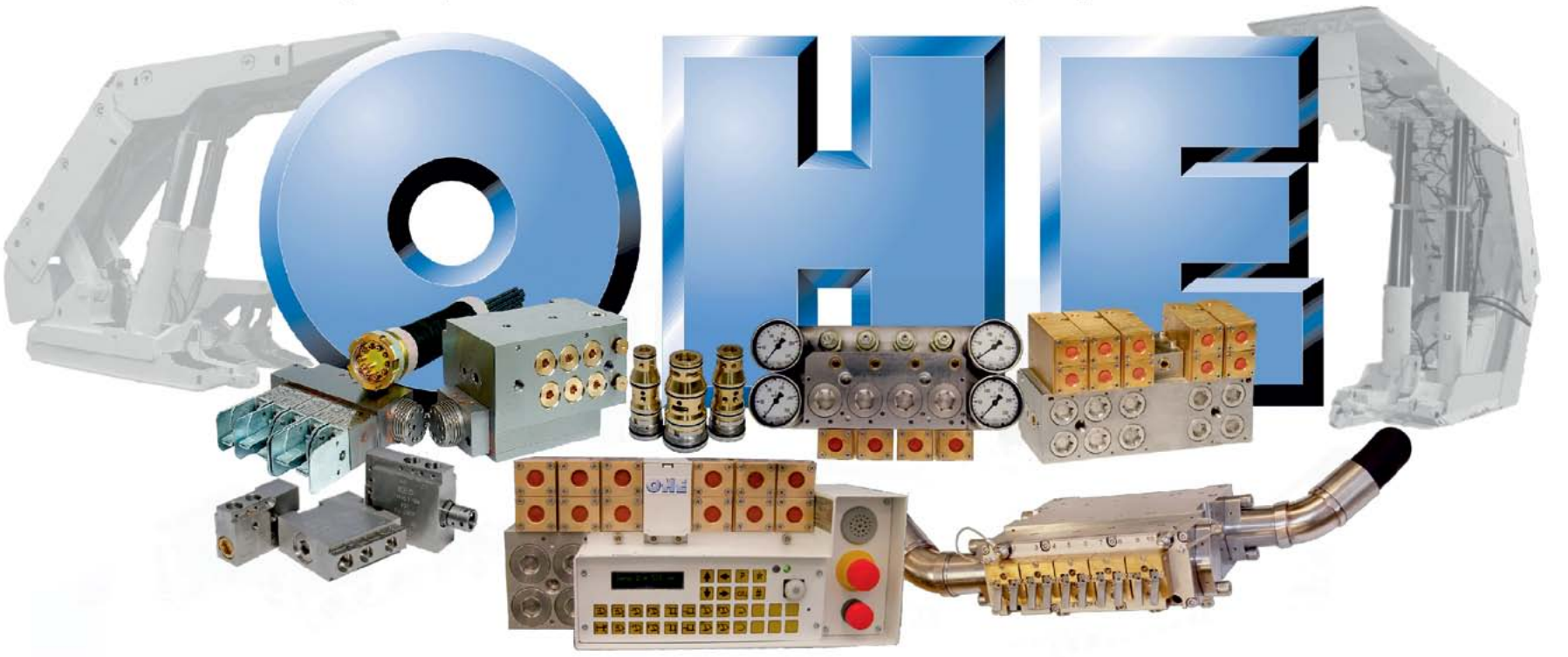
Валерий Плющев

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

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

Системы управления для механизированных шахтных крепей, очистной и проходческой техники

**С ДНЁМ МАШИНОСТРОИТЕЛЯ Вас поздравляем,
Вам точности во время сборки пожелаем.
Пусть счастье будет крепким, вечным,
Карьера Ваша гладкой, безупречной!**



www.OHE.de

OHE Mining Technology GmbH, Германия, тел. +4 232 56 44 0 info@ohe.de
ООО OHE-Технологии, Россия, г. Киселевск, тел. +7 38464 502 12 ohe-sibir@rambler.ru
ООО OHE-Украина г. Донецк, тел. +38 062 332 25 68 ohe-ukraine@ukr.net

Ваш специалист по гидравлическому управлению и клапанной технике

ВНЕДРЕНЧЕСКИЙ ЦЕНТР ИстЛайн
Правильное решение

1С®

9 октября 2013 года 10:00

ЕДИНЫЙ СЕМИНАР
для бухгалтеров и руководителей

Уважаемые бухгалтеры и руководители!

Внедренческий центр «ИстЛайн» приглашает Вас на **БЕСПЛАТНЫЙ** Единый семинар фирмы «1С».

Данный формат семинаров фирма «1С» проводит с просветительской целью. В связи с постоянно меняющимся законодательством в части ведения бухгалтерского и налогового учета необходимо владеть актуальной информацией.

В программе семинара:
- 1С-Отчетность за 9 месяцев – на что обратить внимание при составлении. Проверка налоговой отчетности по контрольным соотношениям ФНС. Отправка в электронном виде из 1С.
- НДС: изменения налогового законодательства, новые возможности учета в «1С:Бухгалтерии 8». Переход на обязательную электронную отчетность по НДС с 2014 г.
- НДФЛ – практика применения НК РФ. Командировки – нормативное правовое регулирование. Учет в «1С:Зарплата и управление персоналом 8» на практических примерах.
- Простой способ удобно и безопасно подключиться через Интернет к вашему «1С:Предприятию 8» – практика использования сервиса 1С:Линк

А также:
- Выступление представителей ПФР, ФНС
- Кофе-брейк
- Розыгрыш призов
- Скидки на программные продукты и методическую литературу

В перерыве на кофе-брейк у Вас будет возможность индивидуально обратиться к специалистам в различных областях и задать интересующие Вас вопросы.

Время проведения: **10:00**
Место проведения: **ул.Рукавишникова, 20 («Олимпик-Плаза», бизнес-центр)**
Дата проведения: **9 октября 2013 года**
Стоимость: **БЕСПЛАТНО**

Подробности мероприятия уточняйте у менеджеров компании по телефону 8 (3842) 67-11-57

Кузбасская ярмарка KUZBASS FAIR
8-11 октября 2013 г.

XX Сибирский промышленный форум

специализированные выставки:
- Металлургия
- Сварка
- Автоматизация
- Промышленная и коммунальная энергетика
- Вентиляция. Водоснабжение Теплоснабжение Кондиционирование
- Промышленная безопасность
- Экология Сибири

Место проведения:
г. Новокузнецк,
ул. Автотранспортная, 51

т./ф.: (3843) 32-11-13, 32-22-22
E-mail: energo@kuzbass-fair.ru
http://www.kuzbass-fair.ru