



СОБЫТИЕ

## «ОЛИМПИК-ПЛАЗА»: ДЕЛОВЫЕ ПОБЕДЫ С КОМФОРТОМ



Уходящий 2012 год ознаменован знаковым событием на рынке коммерческой недвижимости Кемерово: спустя 3,5 года после начала строительства наконец-то открыл свои двери бизнес-центр «Олимпик-Плаза». Без сомнения, европейский уровень сервиса и современная инфраструктура поднимут планку деловой жизни города на новую высоту.

Продолжение на стр. 4

АКТУАЛЬНО

## ЮРГА МЕНЯЕТ ПРОФИЛЬ

В следующем году в Кузбассе может появиться четвертый моногород, который получит федеральную поддержку. К Прокопьевску, Ленинску-Кузнецкому и Таштаголу может добавиться Юрга. На днях чиновники города и области представили проект программы ухода от монозависимости специальной комиссии при правительстве России. Она предполагает федеральное финансирование в сумме почти 1,3 млрд рублей на строительство инфраструктуры, поддержку малого бизнеса и реконструкцию жилья.

Несмотря на то, что в последние годы в Юрге появляются новые производства, зависимость экономики предприятия от Юргинского машзавода по-прежнему велика. По словам Елены Сухаревой, заместителя главы города по экономическим вопросам, 52% всей произведенной продукции в городе – это машзавод: «Мы посчитали, что при возможном снижении производства на Юрмаше на 20%, экономика города потеряет 10%. При высвобождении с завода 500 человек уровень безработицы вырастет с 1,7% до 3,6%». Выбирая, «что же развивать в городе в качестве альтернативы машиностроению, остановились, прежде всего,

на стройиндустрии», пояснила зам главы. Выбор, естественно, был обусловлен появлением в городе завода корпорации «ТехноНИКОЛЬ», вокруг которого сейчас формируется кластер стройиндустрии в рамках зоны экономического благоприятствования (ЗЭБ).

В ЗЭБ промышленно-производственного типа на площади 87,7 га сейчас работают 14 предприятий, в том числе 2 официальных резидента. В ближайшее время в зону «войдут» производство анкерных креплений для шахт, швейная фабрика и центр комплектации строительства. Якорный резидент ЗЭБ ООО «Завод ТехноНИКОЛЬ-Сибирь» реализует инвестпроект

по запуску производства кровельных материалов, минеральных плит, экструзионного пенополистирола стоимостью 3 млрд рублей. До 2015 года в соответствии с концепцией ЗЭБ, её участники намерены реализовать проекты в общей сложности на 4,1 млрд рублей. Предполагается создание более 200 новых рабочих мест, увеличение поступлений доходов в бюджеты и внебюджетные фонды почти в 3 раза.

Развитие ЗЭБ требует инфраструктурных коллекторов, дороги и газовой котельной. Стоимость этих объектов оценивается почти в 750 млн рублей. Ещё 416 млн рублей в программе развития моногорода предусмотрено на реконструкцию и строительство жилья, и чуть более 110 млн рублей – на поддержку малого бизнеса. Если удастся выполнить все мероприятия, доля Юрмаша в экономике города должна снизиться до 40%. Ответа от правительства в Кузбассе ждут в начале следующего года.

Александра Фомина

# РОСГОССТРАХ. ВЫПОЛНЯЯ ОБЕЩАНИЯ



Командой Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ достигнута рекордная отметка в 1,2 миллиарда рублей

Кемеровский филиал компании РОСГОССТРАХ в начале этого года поставил перед собой довольно амбициозную цель: приравнять сборы к 1 миллиарду рублей. И пообещал это сделать к концу года. Задача эта была рекордной не только для РОСГОССТРАХа, но и для других страховых компаний, чьи филиалы расположены на территории Кузбасса. Никто и никогда такой отметки ранее не достигал. К слову сказать, сборы Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ за предыдущий год составили чуть более 860 млн рублей. Потому заявлен-

ный рубеж казался недостижимой целью не только конкурирующим организациям... «Когда мы объявили о том, что этот год пройдет для нашего филиала под знаком «миллиарда» многие усомнились в реальности и достижимости этой цели, – говорит директор Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ Артем Сычев. – Сумма действительно серьезная, но мы решили планомерно двигаться к достижению поставленной задачи и уже к середине года поняли, что идем в верном направлении – в июне мы собрали ровно половину заявленной суммы».

### ВЕРНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Аналитики страхового бизнеса не прогадали и сделали правильные ставки, выбрав приоритетными направлениями этого года страхование транспортных средств и страхование имущества физических лиц. Так, РОСГОССТРАХ по-прежнему остается лидером Кемеровской области по ОСАГО, имея долю рынка по итогам 9 месяцев 2012 года – 35%. Добровольное автострахование также продемонстрировало прирост. Например, доля рынка по ДСАГО по итогам 3-х кварталов 2012 года составила 59,5%.

Когда на календаре последние числа декабря, заканчивается очередной год, многие не выполняют обещания, которые были даны, например, в январе. Почему так происходит? Причины разные: планы и цели корректируются или теряют свою актуальность с течением времени. Явление это в нашем нестабильном мире довольно обыденное. Поэтому каждое выполненное обещание – на вес золота.

Ежегодной доброй традицией стал «Сезон выгодного страхования». Каждый год компания РОСГОССТРАХ проводит его в весенне-летний и осенний периоды, предлагая клиентам выгодные условия страхования квартир, домов и имущества. Благодаря этому направлению филиалом собрано более 90 млн рублей.

Еще одним выгодным направлением, принесшим в «копилку» более 100 млн рублей, стало страхование жизни, которое продемонстрировало невероятные темпы роста по сравнению с 2011 годом – 157%.

Стоит отметить, что в этом году увеличился и объем страховых выплат компании РОСГОССТРАХ в Кемеровской области. По предварительным оценкам он составил около 0,5 млрд рублей – это почти на 30% больше по сравнению с предыдущим годом.

Не смотря на то, что компания имеет солидный возраст, она всегда соответствует времени и отвечает запросам современного потребителя. Доказательство тому не только обновление в линейках стандартных страховых продуктов, но и в способах их продвижения. Так, 2012 год стал годом развития офисных и партнерских продаж компании, что также повлияло на успех Кемеровского филиала.

### ОБРАТНАЯ СТОРОНА

Заканчивается декабрь. Путь длинный в 12 месяцев пройден. Компания выполнила свое обещание и... перевыполнила план, собрав 1,2 млрд

**Артем Сычев, директор Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ**

*Вот и подошел к концу очередной год. Для одних он был трудным, для других, напротив, легким. В наступающем году хочется пожелать, чтобы сбылось все задуманное. Пусть новый год принесет только успех, процветание и стабильность. Пусть в новом году светлых безоблачных дней будет больше!*

*С Новым годом, дорогие коллеги, друзья! Счастья, удачи и благополучия вам и вашим близким в наступающем году!*

рублей. Это абсолютный рекорд, который ни одна страховая компания области пока не смогла преодолеть. Небывалый успех РОСГОССТРАХа – это знаковое событие в экономической жизни Кемеровского региона.

«Достижение цели – это не только выполненный план, большая цифра и абсолютная победа. Это – показатель доверия к нашей компании, показатель честной работы. Мы очень рады результату, который удалось достичь благодаря ежедневной кропотливой работе сотрудников филиала».

Теперь в планах Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ – удержать лидирующие позиции.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ПЕРЕРАБОТЧИКОВ ОТХОДОВ ЗОВУТ В НП

В Кемерове в преддверии принятия нового федерального закона об отходах производства и потребления создано некоммерческое партнёрство «Сибирское партнёрство предприятий», призванное объединить компании, занятые сбором, утилизацией и переработкой отходов. По словам председателя НП **Владимира Рогова**, партнёрство может стать первым шагом на пути создания саморегулируемой организации переработчиков. В законопроектах, касающихся этой сферы, предусмотрена замена лицензирования на СРО по примеру строительной отрасли. Предполагается, что после вступления в России утилизационного сбора будет сформирован специальный фонд, средства которого на конкурсной основе будут выделяться на реализацию проектов в сфере переработки в регионах. При этом СРО смогут влиять на распределение этих средств. НП, по заверению **Владимира Рогова**, самый быстрый путь для формирования СРО. «Сибирское партнёрство предприятий» в настоящее время объединяет 10 членов. Прежде всего, кемеровских переработчиков. В середине декабря в Кемерове они устроили встречу с представителем Национального союза предприятий занятых в сфере обращения с отходами **Денисом Коноваловым**, который сообщил, что новый закон должен быть принят Госдумой в ближайшие месяцы, и те, кто уже сегодня формирует организационные структуры, сможет «быть в числе тех, кто на первоначальном этапе будет влиять на ситуацию на рынке».

СДМ ПРОДАЁТ УЧАСТОК В ЦЕНТРЕ КЕМЕРОВА

Девелоперская группа «Самарский деловой мир» (СДМ) продаёт ранее приобретённый земельный участок в центре Кемерова, на пересечении проспектов Ленина, Октябрьский и улицы Терешковой. За участок площадью 4 га объявлена цена в 400 млн рублей. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРЪ» директор компании «Смарт - Коммерческая Недвижимость» **Матвей Ляпин**, эксклюзивный договор на продажу участка СДМ ни с кем не заключал, поэтому в закрытом режиме покупателей для него ищут несколько агентств. По информации двух участников рынка, занятых поиском покупателя, особого интереса к участку никто не проявляет, поскольку назначенная цена примерно в 2 раза выше рыночной. При этом в случае ее снижения до адекватной **Матвей Ляпин** оценивает шансы продажи участка как очень высокие, поскольку «место очень удачное, и интерес к реализации девелоперских проектов в настоящее время среди участников рынка есть». Напомним, в мае 2007 года самарское ООО «Квадро-Холдинг», действовавшее в интересах СДМ, победила в аукционе на право аренды данного участка (он был разделен на 2 лота), «подняв» цену с 13 млн рублей до 255,5 млн рублей. Согласно плану застройки города, участок предназначался под общественно-деловое строительство. Сама компания своих планов относительно участка публично не обнародовала и за 5 лет ничего не построила, а незадолго до окончания срока аренды обратилась к городским властям с просьбой о выкупе. Городские власти пошли навстречу, но продали только часть участка (почти 2,5 га), сумма сделки составила 67,8 млн рублей. Вторая часть (1,5 га) была возвращена муниципалитету, и в сентябре продана с аукциона. Покупателем выступил житель Самары **Юрий Токмаков**, действовавший, по информации «Авант-ПАРТНЕРа», в интересах СДМ. При начальной цене в 42,792 млн рублей участок был продан за 66,792 млн рублей. Согласно условиям аукциона, назначенная часть участка – строительство культурно-досугового центра общей площадью 30 тыс. кв. метров и этажностью до 16 этажей. По информации «Авант-ПАРТНЕРа», никаких планов по застройке территории после приобретения её в собственность СДМ не объявлял. Как предположил **Матвей Ляпин**, выставив участок на продажу, компания «просто пытается вернуть не очень удачно вложенные в него средства».

«РЕМСТРОЙТОРГ» БУДЕТ СТРОИТЬ КОРПУС КУЗБАССКОГО ТЕХНОПАРКА

Холдинг ООО «Строительная компания «РемСтройТорг» признан победителем аукциона на выполнение работ по строительству производственно-лабораторного корпуса Кузбасского технопарка «Медицина и биотехнологии», сообщил «Интерфакс-Сибирь» со ссылкой на департамент строительства Кемеровской области, который выступает заказчиком. Как следует из материалов, размещенных на официальном сайте госзаказа, цена контракта составила 457 млн 687,761 тыс. рублей. «РемСтройТорг» стал единственной компанией, подавшей заявку на участие в аукционе. Строительные работы, согласно условиям аукциона, должны быть выполнены к 25 октября 2014 года, соответствующий контракт подписан 17 декабря. Общая площадь объекта – 3,5 тыс. кв. м. Как следует из информации на официальном сайте холдинга «РемСтройТорг», компания работает на рынке Кузбасса с 2002 года, с 2006 года ведет строительство многоквартирных домов. В состав холдинга входят ООО «Бетон РСТ» (бетоно-растворный узел) и ООО «Лес РСТ» (специализируется на деревообработке). Согласно базе данных «СПАРК-Интерфакс» на 21 ноября 2012 года, уставный капитал компании составляет 65 млн рублей, владельцами холдинга являются 2 физлица.

В КЕМЕРОВЕ РАСТУТ ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

По предварительным расчетам в 2012 году объем инвестиций в основной капитал Кемерова составит 48 млрд рублей. Об этом сообщил на пленарном заседании форума «Кемерово Инвест» инвестиционный уполномоченный г. Кемерово, начальник управления экономического развития городской администрации **Сергей Трелья**. По его словам, за 9 месяцев 2012 года инвестиции составили 31 млрд рублей, что на 5%, больше, чем за аналогичный период прошлого года. Оценивая эти показатели, **Сергей Трелья** заметил, что согласно рейтингу журнала «Forbes» Кемерово занимает 19 место в России по удобству ведения бизнеса. **Андрей Белов**, начальник Управления потребительского рынка и развития предпринимательства администрации г. Кемерово, обратил внимание участников форума на то, что основными направлениями программы поддержки предпринимательства, рассчитанной на 2011-2013 годы, реализуемой в областном центре, является нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности, финансово-имущественная и информационно-методическая поддержка предпринимательства. По словам **Андрея Белова**, на финансирование этой программы в текущем году было выделено 41,5 млн рублей. Из них 4,5 млн составили прямые субсидии, выделенные 19 субъектам предпринимательства. Но он заметил, что, прежде всего, с помощью бюджетных средств поддерживается социально ориентированный бизнес.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА [www.avant-partner.ru](#) ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

avant-partner.ru  
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ В СДС-МАШЕ

Вице-президентом машиностроительной отрасли ЗАО «Холдингвая компания «Сибирский Деловой Союз» назначен **Дмитрий Медведев**, ранее занимавший должность генерального директора ОАО «Алтайвагон» (входит в ОАО «Холдингвая компания «СДС-Маш»). По сообщению агентства «Интерфакс-Сибирь», **Альберт Колесников**, ранее возглавлявший машиностроительную отрасль СДС, уволен по собственному желанию и больше в компании не работает. Исполняющим обязанности генерального директора ОАО «Алтайвагон» назначен технический директор предприятия **Борис Коротков**.



Д. Медведев 1971 г.р., в 1998 году окончил факультет «Экономика и управление на предприятии металлургии» Сибирского металлургического института им. С.Орджоникидзе (г. Новокузнецк); в 2001 году – Уральский государственный технический университет по специальности «Финансы и кредит»; в 2012 году – Национальный исследовательский Томский политехнический университет по специальности «Менеджмент». С декабря 2010 по январь 2011 года Д.Медведев занимал должность первого заместителя гендиректора ОАО «Алтайвагон», с января 2011 года – возглавлял предприятие.

«Алтайвагон» выпускает грузовые вагоны, в том числе цистерны, полувагоны, крытые вагоны и платформы. Головной предприятие в Новоалтайске (Алтайский край) занимается разработкой и изготовлением новых моделей, а также осуществляет ремонт грузовых вагонов. Филиал в Рубцовске производит стальное литье. Филиал в Кемерове («Кузбасская вагоностроительная компания») собирает различные модели железнодорожных платформ и цистерн.

«СДС-Маш» создан группой «Сибирский деловой союз» (СДС) в качестве профильного холдинга группы. В ОАО «ХК «СДС-Маш» входят предприятия ОАО «Алтайвагон» (Новоалтайск), ООО «Электротром» (Проктоевск) и ООО «Подъемтрансмаш» (Проктоевск).

ЗАО «Холдингвая компания «Сибирский деловой союз» создано в августе 2004 года. Управление активами осуществляется через отраслевые холдинги – «СДС-Уголь», «СДС-Маш», «Новотранс», «СДС-Строй», «СДС-Алю», «СДС Медиахолдинг», «СДС-Энерго», «СДС-Азот». По данным базы «СПАРК-Интерфакс», самым крупным акционером компании с долей 33,3% является её президент **Михаил Федяев**.



**Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!**  
Поздравляю вас и коллективы ваших предприятий с наступающим праздниками – **Новым Годом и Рождеством!**

Сегодня нефтеперерабатывающая отрасль Кемеровской области стремительно развивается и требует высоких организаторских способностей, ответственности и требовательности.

От наших совместных усилий, инициативы, эффективной работы и нацеленности на результат зависит благополучие нашего общего дома – Кузбасса.

Уверен, что для решения предстоящих задач у нас с вами хватит опыта, сил и терпения.

Искренне желаю, чтобы ваши компетентность и настойчивость помогли добиться успеха в делах и начинаниях.

Пусть наступающий 2013 год принесет Вам энергию и новые смелые идеи для нестандартного решения стоящих перед Вами задач.

Желаю Вам, Вашим близким и родным крепкого здоровья, добра, счастья, семейного благополучия и отличного новогоднего настроения!

С уважением,  
Председатель Совета директоров КЕМ-ОИЛ ГРУПП  
А.М. Юган

ЭНЕРГЕТИКИ МЕНЯЮТСЯ И СТРОЯТ

ОАО «Кузбассэнерго» в новом году ожидают очередные организационные перемены и строгое выдерживание сроков сдачи новых мощностей по договорам поставки мощности (ДПМ). Как заявил на прошлой неделе на пресс-конференции генеральный директор ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК) управляет «Кузбассэнерго» и Енисейской ТГК) **Сергей Мироносцев** с первым энергетиком уже определены. Но вот реализация инвестпрограммы может сместиться по срокам.

Напомним, в этом году акционеры ОАО «Кузбассэнерго» приняли решение о реорганизации компании в форме выделения восьми акционерных обществ. Аналогичные преобразования произошли и в Енисейской ТГК. В целом из состава обеих компаний, управляемых СГК, выделено 16 обществ. «Реорганизация преследует абсолютно понятные и вполне достижимые цели: повысить качество работы и прозрачность производственных единиц энергопредприятий группы. Второе, что мы хотим сделать – ликвидировать перекрёстное субсидирование

между станциями. Кроме того, генерация электрической и тепловой энергии и передача тепловой энергии по теплосетям – это два разных по своей сути бизнеса, каждый из которых требует своих подходов и своих решений. Отделить один от другого – также одна из главных целей реорганизации», – подчеркнул **Сергей Мироносцев**. Эта реорганизация в следующем году приведет к смене статуса «Кузбассэнерго». Компания станет филиалом Сибирской генерирующей компании.

По словам главы СГК в следующем году, основной задачей филиала станет выполнение обязательств по ДПМ. К 2015 году во всех филиалах компании должно быть введено 1853 МВт, в том числе 708 МВт новых мощностей (с учётом двух уже реализованных проектов). Такого объёма строительства ТЭС в Сибири не было последние 20 лет. Сумма инвестиций составит свыше 86 млрд рублей. Большую часть объектов планируется ввести в 2013 году. В Кузбассе проекты реализуются активно, но «возможна сдвигка по срокам», в том числе из-за установившихся в Сибири морозов при которых невозможно вести строительные работы. Кроме того, поставщики оборудования порой не выдерживают сроков отгрузки, а железнодорожники – сроки поставок. В частности, оборудование на строящуюся Новокузнецкую ГТЭС не поступило в установленное время.

Александра Фомина

ЦЕНА ВОПРОСА

32 миллиона 376 тысяч рублей получили предприниматели Новокузнецка в 2012 году в качестве поддержки от властей в рамках реализации долгосрочной целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в г. Новокузнецк на 2011-2013 годы». Было поддержано более 110 предпринимателей города. Для сравнения, в прошлом году финансовую поддержку получили более 50 предпринимателей на общую сумму 14,125 млн рублей.

392 миллиона 400 тысяч рублей составила общая сумма договоров страхования между кемеровским филиалом ОАО «АльфаСтрахование» с ОАО «Белон». Как сообщает страховщик, по договорам ОПО застрахованы опасные производственные объекты, принадлежащие ООО «Автобазы Инская», ООО «Белон-Геология», ОАО «Беловоуголзугранс», ЗАО «Шахта «Костромовская», ООО «Разрез Новобачатский», ОАО «ЦОФ Беловская», ООО «Шахта «Чертинская-Южная», ООО «Шахта «Чертинская-Коксовая», Совокупный объём страхового покрытия по данному направлению составил 380 млн рублей. Также застрахована гражданская ответственность за причинение вреда третьим лицам вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства. Страхователями по этим договорам выступили ООО «Белон-Геология», ОАО «Беловоуголзугранс», ЗАО «Шахта «Костромовская», ОАО «ЦОФ «Беловская». Общая страховая сумма составила 6,7 млн рублей. На случай расходов на локализацию и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций страховой защитой обеспечены ООО «Автобазы «Инская», ООО «Белон-Геология», ОАО «Беловоуголзугранс», ЗАО «Шахта «Костромовская», ООО «Разрез «Новобачатский», ООО «Сибормонтаж», ОАО ЦОФ «Беловская», ООО «Шахта «Чертинская-Южная», ООО «Шахта «Чертинская-Коксовая». Общий лимит ответственности по этим договорам – 5,7 млн рублей.

15 миллиардов рублей могут составить инвестиции ООО «Шахта «Троицкая» (Калтан) в строительство горно-обогатительного комплекса на юге Кемеровской области, сообщил «Интерфакс» со ссылкой на директора ООО **Вадима Прасолова**. В частности, планируется построить шахту мощностью 2,5 млн тонн угля в год, обогатительную фабрику и португучно-разгрузочную станцию. В частности, 2013 году ООО намерено вложить 200 млн рублей в разработку проекта ГОКа, представить который на Главгосэкспертизу планируется в III-IV квартале 2013 года. ГОК будет построен на участке Сарбалинский, право пользования недрами которого с целью разведки и добычи каменного угля «Троицкая» получила в 2007 году. Запасы участка представлены углями коксующихся марок составляют 42 млн тонн.

ЮБИЛЕЙНЫЙ ГОД «ИНГОССТРАХА»

2012 год стал юбилейным для лидера и одного из основателей российского страхового рынка – 65-летие отметила компания «Ингосстрах». Для Кемеровской области это событие также стало знаковым, ведь «Ингосстрах» не только страховая организация, стабильно занимающая из года в год первые строчки рейтингов по объёмам страховой премии и выплатам, но и надёжный партнёр, отношения с которым отмечены долговременным плодотворным сотрудничеством.

Свою безупречную деловую репутацию «Ингосстрах» каждый раз подтверждает на деле, действуя оперативно и высокопрофессионально в самых кризисных ситуациях. Ярким примером этого стало нештатное крупное град, обрушившийся в августе 2012 года на территорию городов Междуреченск и Мыски. К счастью, люди не пострадали, и крупных повреждений зданий и сооружений зафиксировано не было. Между тем, стихия нанесла огромное количество мелких убытков – были выбиты стёкла в домах, повреждены кровли, пострадали автомобили. Уже на другой день «Ингосстрах» направил в свой междуреченский офис дополнительных сотрудников и проделал время работы отделения, чтобы оптимизировать работу по приёму заявлений и ускорить компенсацию причинённого ущерба. К настоящему времени от клиентов компании, чьё имущество пострадало от града, поступило 206 заявления об убытках, на сумму – 40 млн рублей. По состоянию на 1 декабря 2012 года урегулировано 88 обращений, пострадавшим выплачено более 10 млн рублей. Большая часть оставшейся суммы возмещения – застрахованные автомобили, ремонт которых согласован компанией «Ингосстрах» на СТО Междуреченск и Новокузнецка.

«Уходивший год оказался экстремальным не только из-за нештатного крупного града, но и аномальной засухи», – отмечает **Вадим Ситников**. Весной 2012 года в городском парке им. Веры Волошиной сотрудники Кемеровского филиала ОСАО «Ингосстрах» высадили 65 молодых саженцев сосны. «Аллеи «Ингосстраха» – это своеобразный подарок, который мы делаем себе, а также будущему поколению, заботясь о тех экологических условиях, в которых предстоит жить нашим детям», – сообщил перед посадкой деревьев директор Кемеровского филиала компании «Ингосстрах» **Вадим Ситников** (на фото). Он также добавил, что данная акция проводится под патронажем ООН, в рамках программы по защите окружающей среды ЮНЕСКО.

Филиал ОСАО «Ингосстрах» образован 14 августа 1996 г. Сборы за 9 месяцев 2012 года составили 642 млн руб., выплаты – 278,6 млн руб.; доля регионального рынка страхования – 10,5%; доля рынка КАСКО – 29,5%; доля рынка страхования имущества юридических лиц – 14,5%.

«Ингосстрах» заключил 16 договоров страхования хозяйств на территории Кемеровской области, по семи из которых был зафиксирован убыток. Общая сумма выплат по данному риску составляет 54,5 млн рублей.

Компания обеспечивает сервисные, торговые, промышленные и уследобывающие предприятия региона страховой защитой Спецтехника, имущество, ответственность перед работниками и третьими лицами – вот неполный перечень объектов страхования. В 2012 году, первым из страховщиков региона, «Ингосстрах» урегулировал убыток по страхованию ответственности предприятий – собственников опасных объектов в рамках закона №225 ФЭ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» в объёме 2 млн рублей. Из года в год доля предприятий, использующих страхование как инструмент управления рисками и обеспечения материальной стабильности своего бизнеса, растёт.

Также, отмечают сотрудники филиала, сейчас сложно представить покупку дорогого автомобиля без приобретения соответствующего полиса страхования, хотя ещё 10 лет назад полисом КАСКО пользовались не более 5% автолюбителей. Сейчас эта доля приближается к 30%. Первое знакомство с продуктом, чаще всего происходит при приобретении автомобиля в кредит или недвижимости и ипотеку, где страхование является обязательным условием банка. Однако граждане, оценив все преимущества страхования, с удовольствием владеющая опасного объекта за причинение вреда в результате аварии и после выплаты кредита.



ЛИДЕР

ИНГОССТРАХ  
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ ВСЕГДА

Офисы в городах региона:  
г. Кемерово, ул. Ноградская, 15а; тел. (384-2) 36-60-90  
г. Кемерово, ул. Красноармейская, 122; тел.: (384-2) 75-33-55, 49-68-18  
г. Новокузнецк, ул. Тольятти, 44; тел.: (384-3) 76-22-36, 76-22-37  
г. Белово, ул. Юности, 17; офис 5; тел.: (384-52) 2-38-71, 2-86-20  
г. Проктоевск, ул. Гагарина, 26; тел.: (384-0) 66-78-65, 62-13-19  
г. Междуреченск, ул. Чехова, 1; тел.: (384-75) 4-86-87, 2-15-10

**БЛИЦОПРОС**

**Чем запомнился уходящий год?**



**Дарья Мартынкина, директор по связям с общественностью ОАО «Холдинг компания «Сибирский цемент» (г. Москва):**  
– Главным событием года в мире для меня стало обострение ситуации на Ближнем Востоке, потому что происходящее там я воспринимаю, зная ситуацию изнутри. Новогодние каникулы 2012 года мы с мужем провели в Ливане, который тогда произвёл впечатление страны, всеми силами стремящейся к миру и благополучию, несмотря на множество политических, религиозных и прочих противоречий. Ливан – это ближневосточная Швейцария, славящаяся стабильной банковской и финансовой системой, высоким качеством образования и превосходными горнолыжными курортами. В начале 2012 года казалось, что страна вот-вот залечит покалеченные бомбами здания, так неогранично смотрящиеся рядом с шикарными отелями, – и почти ничего уже не будет напоминать о войне. Когда-то Ливан был одной из самых безопасных стран на земле, но непомерные амбиции других государств размозжили этот маленький мир...

Одним из главных и симптоматичных событий в России 2012 года (к сожалению, тоже в негативном плане) я считаю кампанию, развёрнутую чиновниками многих регионов страны против домов на несколько собственников, расположенных на землях для садоводства и индивидуального жилищного строительства. Вместо того, чтобы помочь гражданам удалить надуманную проблему с документами (которая, между прочим, возникла в результате чиновничьего беспредела) бюрократы сносят красивые, прочные, удобные дома, оставляя их жителей над головой. Я своими глазами видела, как экскаватор «ковырлял» дом в подмосковном поселке Вешки, а он всё не поддавался. Рядом плакали женщины, визжали дети, сжимали кулаки мужчины. Как можно сносить жильё в стране, где столько бедомных – да и просто людей, которым улучшение жилищных условий не по карману? К сожалению, никто в России не может быть уверен в том, что его дом завтра не снесут – даже если у человека на руках идеально оформленные документы, в том числе свидетельство о праве собственности.



**Наталья Батурева, директор Сибирского филиала Некоммерческого партнёрства Саморегулируемой организации «Союз строительных компаний Урала и Сибири»:**  
– Уходящий 2012 год, несмотря на то, что был високосным, оказался на редкость продуктивным годом для страны. Россия вступила во всемирную торговую организацию... неожиданно. Что касается строительной отрасли, то пока последствия вступления в ВТО не проявили себя никак, в отрасли и без этого хватает проблем, с которыми постоянно сталкиваются потребители, в первую очередь, это качество оказываемых услуг, использование труда низко квалифицированных кадров из ближнего зарубежья, экономия на качестве сегодня, мы теряем доверие завтра.

Саморегулирование в строительстве набирает обороты, уже никто не спорит о целях и задачах этого инструмента регулирования в отрасли. Одна из задач – это создание новых технических стандартов, которые смогут заменить ч.3 СНиПов. В отличие от СНиПов технические стандарты имеют ряд преимуществ, в первую очередь, это упрощённый порядок принятия и актуализации, над созданием стандартов работают не только ведущие отраслевые институты, но и непосредственные производители строительных материалов и технологического оборудования. В течение года ряд СРО приняли на общих собраниях технические стандарты, утверждённые НОСТРОЕМ – национальным объединением строителей, чем подтвердили обязательность использования стандартов в своей работе и работе членов партнёрств. Что характерно, Сибирский федеральный округ принял стандарты почти на 100%. Следующий год для отрасли будет ещё более насыщенный, и, пользуясь случаем, хочу поздравить всех партнёров нашего СРО с наступающим Новым Годом.  
А лично для меня как для матери, год был тяжёлым, дочь сдавала ЕГЭ и поступала в ВУЗ, но это того стоило.

**ПРИТОРМОЗИЛИ**

*Уходящий 2012 год сложно охарактеризовать однозначно для экономического развития Кемеровской области. Статистика и оценки экспертов говорят о падении производства во многих отраслях и об ухудшении финансовых показателей работы ведущих отраслей, в частности, сокращении прибыльности. С конца прошлого года почти безостановочно шло падение цен производителей промышленных товаров, что также указывает на сокращение спроса и снижение доходов предприятий. Причин происходящего несколько, при этом они не всегда связаны между собой, что позволяет пока говорить не о кризисе в экономике региона, а лишь о структурных трудностях. Парадоксальным образом, основная отрасль кузбасской экономики, угольная, продолжила рост, несмотря на снижение спроса и цен.*

**СПРОС ПАДАЕТ, ДОБЫЧА РАСТЁТ**  
В главной отрасли Кузбасса, угольной, и в первую очередь, на важнейшем для неё рынке сбыта, экспортом, проблемы обозначились уже в конце 2011 года. Представители отрасли заговорили о падении цен на уголь на внешнем рынке, о сложностях сбыта. **Михаил Фёдоров**, президент ЗАО «ХК «Сибирский деловой союз» в феврале нынешнего года говорил о том, что условия для экспортных поставок угля из России заметно ухудшились, несмотря на резкое похолодание одно время в Европе. Гендиректор ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» **Владимир Рашевский** высказал сходную оценку, отметив, что «рынок стал

похуже в последнее время», особенно в Европе, что выразилось в снижении цен на 20-30% по сравнению с максимумом 2011 года. В Восточной Азии, по его словам, «ситуация чуть получше», и этот

*В этом году из-за рекордно-го за последние два года падения цен на уголь прибыли угольных компаний Кузбасса сократились в 2 раза или на 37,4 млрд рублей (за 9 месяцев текущего года). Это привело к снижению поступлений налога на прибыль на 9,6 млрд рублей и к сокращению доходов областного бюджета в целом на 8 млрд рублей.*

рынок более перспективный, чем европейский, поскольку на нём потребление угля растёт. В сен-  
**Продолжение на стр. 6, 7, 8**

**КАЧЕСТВЕННЫЕ МАШИНЫ ПРЕДПРИЯТИЯМ КУЗБАССА!**



*Компания КМПК открыла в Кемерове по проспекту Кузнецкий, 127/6 первый в Кузбассе салон по продаже коммерческого транспорта и спецтехники, в котором представлены такие бренды как Hino, Komatsu, Fiat Professional и SDLG.*

Компания **КМПК** – лидер в Сибирском федеральном округе по продаже и обслуживанию автобусов, грузовой техники, складской, коммунальной и дорожно-строительной техники. В настоящее время на базе сервиса работают 8 выездных бригад с мобильными офисами с сервисным центром в Ке-



мерове и два филиала в городах Новокузнецк и Томск.  
«Мы знаем фирму КМПК уже более 15 лет, – говорит заместитель главы города Кемерове по вопросам жизнеобеспечения городского хозяйства **Владимир Вильчиков**. – Это надёжный партнёр администрации города, наших предприятий жизнеобеспечения. Многие годы компания является поставщиком автобусов для наших транспортных предприятий, дорожной техники для дорожников и коммунальной – для жилищных и коммунальных организаций. Не было случая, чтобы компания КМПК подвела. Я рад за компанию, что теперь у них есть свой хороший офис. Желаю новых горизонтов, больше клиентов, потому что все это на пользу города».  
Новый автосалон **КМПК** предлагает клиентам полный спектр услуг по продаже, техническому обслуживанию и выбору запасных частей для коммерческих автомобилей, вилочных погрузчиков и спецтехники.  
Его общая площадь – 1430 м<sup>2</sup>. Здесь располагаются клиентские зоны площадью 80 м<sup>2</sup>, административная зона площадью 600 м<sup>2</sup>, склад запасных частей площадью 600 м<sup>2</sup> на территории предприятия а также стоянка на 10 выставочных единиц техники. В настоящее время на базе сервиса работают 8 выездных бригад с мобильными мастерскими, укомплектованными диагностическим и запорочным, слесарным инструментом, оборудованием, что позволяет осуществлять периодическое и сезонное обслуживание техники, диагностику, мелкий и агрегатный ремонт, а также монтажные и наладочные работы.  
В Автосалоне работают 20 менеджеров по продажам, обладающих необходимыми знаниями товара и навыками продаж, а также инженеры по гарантии, прошедшие обучение по программе гарантийного обслуживания соответствующих производителей.  
«Позиция нашей компании на рынке уникальна: у нас одна из широчайших линеек коммерческих автомобилей и спецтехники среди представленных в Кузбассе, – утверждает директор ООО «ТД «КМПК» **Константин Ларин**. – Каждая марка автомобилей вызывает особые ассоциации у любого Сибиряка».  
Группа компаний **Toyota**, представленная в новом салоне коммерческим транспортом **Hino** серий 300 (полная масса 5,5 и 7,5 тонн), 500 (12 тонн) и 700 (30 и более тонн). Вилочные погрузчики и шинные манипуляторы (колесосъёмники) **Komatsu** – эталон надёжности и качества. Коммерческие автомобили для города **Fiat Professional**, компании с профессиональным подходом к

**«ОЛИМПИК-ПЛАЗА»: ДЕЛОВЫЕ ПОБЕДЫ С КОМФОРТОМ**

**Окончание. Начало на стр. 1**  
«Для «Олимпик-Плаза» мы выбрали архитектурный облик в виде пяти олимпийских колец, что символизирует достижение делового успеха», – рассказывает «Авант-ПАРТНЕРУ» инвестор проекта **Василий Бочкарёв**. – Для этого в бизнес-центре предусмотрены все условия: удачное расположение в старом тихом центре города, новые коммуникации, полный комплекс деловых услуг и тщательно продуманные зоны отдыха».



**Василий Бочкарёв:** «Для «Олимпик-Плаза» мы выбрали архитектурный облик в виде пяти олимпийских колец»

Конференц-зал на 100 посадочных мест, оснащённый по последнему слову техники, позволяет организовать мероприятия самого высокого уровня. Тем более, что к услугам иностранных гостей открыта комфортабельная гостиница, состоящая из 52 просторных номеров. «По себе знаю, что в деловой поездке самое главное – хорошие условия для проведения переговоров и возможность сконцентрироваться на бизнес-задачах, не отвлекаясь на решение бытовых проблем, – продолжает **Василий Бочкарёв**. – К сожалению, столица Кузбасса ощущает серьёзный дефицит отелей, адаптированных под потребности этой категории клиентов, именно поэтому наш деловой комплекс включает бизнес-отель «Олимпик-Плаза».

Особенно удобным будет размещение в этом отеле для бизнес-партнёров компаний, арендующих офисные помещения в бизнес-центре «Олимпик-Плаза»: проживать и решать деловые вопросы в одном месте, не отвле-

сил и бодрости духа на весь день гостям бизнес-отеля придаст отличный горячий завтрак, включённый в стоимость проживания. Именно поэтому, разместив своих партнёров в бизнес-отеле «Олимпик-Плаза», Вы получаете уникальную возможность ещё до начала деловых переговоров произвести на них самое выгодное впечатление, продемонстрировав незаурядные организаторские способности и предусмотрительность в отношении мельчайших деталей, из которых складывается атмосфера заботы и гостеприимства. Обеспечить достойный приём Ваших иностранных гостей с удовольствием поможет персонал «Олимпик-Плаза».

К Вашим услугам – различные категории номеров, от стандартного одноместного до «Люкс». Все номера располагают к комфортному отдыху и оснащены ортопедическими матрасами,



**Уютный ресторан «Buffet» – лучшее место как для деловых встреч, так и для отдыха**

гипоаллергенными подушками и одеялами, а в номерах «Люкс» предусмотрена даже возможность выбора наиболее подходящего наполнителя матраса и подушек из нескольких вариантов. Факс, междугородняя и международная связь, бесплатный Wi-Fi на всей территории отеля позволяют гостям оперативно решать любые деловые вопросы на расстоянии. Предусмотрены и такие «мелочи», как возможность обналчить деньги в банкомате. Есть также прачечная

и химчистка, бесплатная охраняемая парковка на прилегающей территории и бесплатный трансфер до аэропорта для гостей, остановившихся в номере «Люкс».

К слову, для постоянных клиентов бизнес-отеля «Олимпик-Плаза» в рамках программы лояльности действует гибкая система скидок и привилегий. В настоящее время идёт заключение договоров с организациями, желающими пользоваться услугами отеля на особых условиях.  
**Звоните прямо сейчас – и особый подход к Вам в Новом году гарантирован!**

**OLYMPIC PLAZA**  
business hotel  
000 «Олимпик-Плаза» г. Кемерово  
ул. Рукавишниковая, 20  
тел.: 8 (3842) 77-95-00  
www.olympic-plaza.com



**БЛИЦОПРОС**



**Константин Ларин, директор ООО «Торговый дом «КМПК»:**

– Уходящий год был весьма сложным, но продуктивным и богатым на события. Продуктивным его можно назвать потому, что в феврале 2012 года нашей компании был присвоен статус официального дилера Nino (Toyota Group Company). Конечно, это не первое наше дилерское соглашение, но каждый раз момент подписания очень важен и волнителен. Теперь я могу с уверенностью сказать, что мы первые официальные дилеры Nino в Кемеровской области.

В уходящем году мы так же продолжили развивать свою компанию и открыли новый салон по продаже коммерческого транспорта и спецтехники. Уверен, что открытие салона стоит назвать самым долгожданным событием 2012 года! В будущем году сотрудники компании, клиенты и наши партнёры на себе ощутят изменения в лучшую сторону, не только в области предоставления услуг, но и в работе компании в целом.

Ещё одно событие, положительно отразившееся на развитии компании – визит руководства компании SDLG, дилерами которой мы стали в 2007 году и до сих пор продолжаем успешно сотрудничать. Данная встреча ознаменовала новый этап развития отношений между компаниями и раскрыла новые возможности для нас, наших клиентов и партнёров.

Надеюсь, что наступающий 2013 год будет также насыщен положительными событиями и откроет для нас новые горизонты. Желаю всем читателям «Авант-ПАРТНЕРА» успешно реализовать намеченные планы и воплотить в жизнь свои мечты!

**Андрей Клепиков, директор инвестиционно-финансовой компании «Мера»:**

– В сфере российского рынка недвижимости наиболее знаковыми корпоративными событиями считаю закат империи Полонского (компания Migaх, Potoк), а также передел сфер влияния на московском рынке недвижимости после смены мэра в конце прошлого года.

Для города Кемерово основным событием является уход с поста мэра Владимира Васильевича Михайлова, человека-эпохи, при котором город достиг небывалого расцвета.

На кемеровском рынке недвижимости в течение всего 2012 года наблюдается рекордный рост, в частности, возрос объем инвестиций в коммерческую недвижимость, а также пополнился арендный фонд офисных помещений высокого уровня: заканчивается строительство и начинается сдача в аренду площадей в бизнес-центре «Маяк-Плаза» на проспекте Октябрьском, запускается бизнес-центр «Олимпик-Плаза» на Рукавишниковой. Возросла активность федеральных торговых сетевых компаний за пределами центрального региона. Объемы продаж жилья в новостройках превзошли докризисный уровень, объёмы ипотечного кредитования крупнейшими банками также рекордно высоки. У застройщиков опять масштабные проекты и грандиозные планы, появляются новые строительные площадки, закладываются новые жилые комплексы, лидеры отрасли строят домостроительные комбинаты. Я бы, безусловно, охарактеризовал этот год как фазу бурного роста на рынке недвижимости Кемерово.

ИФК «Мера» удвоила свой годовой объём продаж недвижимости по сравнению с 2011 годом. Из крупных инвестиционных операций можно назвать сопровождение сделки по выкупу у компании «Прометрой» офисных площадей в бизнес-центрах «Маяк-Плаза» и «Первая линия» на проспекте Октябрьский, распродажа инвестиционных квартир в жилых комплексах «Дипломат» и «Каравелла». В сентябре мы переехали в новый офис и продолжаем активно развивать направление по сопровождению сделок купли-продажи вторичной недвижимости, значительно расширился и штат нашего отдела продаж.

**Чем запомнился уходящий год?**

**ПРИТОР**

**Продолжение. Начало на стр. 6**  
тыбре на Кузбасском угольном форуме призвал разочаривать угольный экспорт в восточном направлении и представитель государства, директор департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго РФ **Константин Алексеев**. По его оценке, в Восточной Азии спрос на уголь остаётся на сравнительно высоком уровне.

Летом 2012 года проблемы на мировом угольном рынке, куда идёт около половины кузбасского угля, настолько усилились, что некоторые компании стали периодически сокращать рабочую неделю, склады угольщиков заполнились выше нормы. Даже в праздничной речи на День Шахтёра это признал губернатор Кузбасса **Аман Тулеев**. Отметим, что добыча угля в регионе вырастет и в этом году, он назвал ситуацию на угольном рынке неблагоприятной. Впрочем, и при таких обстоятельствах добыча угля в Кузбассе продолжает расти. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровстата), за 10 месяцев нынешнего года она составила 164 млн тонн (107% к

аналогичному уровню 2011 года). На этой неделе ожидается добыча рекордной 200-миллионной тонны кузбасского угля.

**РЕКОРДНАЯ ЗАСУХА**

Не по рыночной, а вполне объективной причине, из-за рекордно засушливого лета сильно пострадал в этом году агропромыш-

ленный комплекс юга Западной Сибири, включая Кузбасс. На 1 ноября, по данным Кемеровстата, в Кузбассе было собрано (в первоначально-приходофаном весе) всего 578 тыс. тонн зерна, т. е. 44% от уровня прошлого года. Общее сокращение производства сельскохозяйственной продукции за 11 месяцев 2012 года составило около 18%. А вот серьёзного падения производства в пищевепереработке отмечено не было, за 11 месяцев – всего 0,6%. Сильно упало производство муки (на 22,2%), заметно выпуск колбасы (-7,1%). Производство остальных

продуктов питания не только не сократился, но даже выросло. По оценке заместителя губернатора Кузбасса по агропромышленному комплексу **Валерия Шабанова**, потери из-за засухи в сельском хозяйстве региона были существенными: погибли посевы на 126 тыс. га, в том числе, 102,8 тыс. га зерновых, при общей площади посевных в этом году в 668 тыс. га. Денежные потери от гибели посевов он оценил в 1,2 млрд рублей, от снижения урожайности – в 4 млрд рублей, всего от засухи пострадало 190 сельскохозяйственных предприятий

В секторе обрабатывающей промышленности (индекс промышленного производства в январе-ноябре 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 99%, в том числе, в обрабатывающем секторе 93,8%) были в уходящем году и примеры определённого роста. Например, в машиностроении. За 11 месяцев 2012 год рост в производстве машин и механизмов составил 5,6% (за 10 месяцев он был намного выше, 10%), а в производстве транспортных средств – свыше 38%.

**МОЗИЛИ**

продуктов питания не только не сократился, но даже выросло.

– В качестве события года мне хотелось бы отобразить некоторые процессы, происходящие в обществе. Мой «взгляд со стороны» – Кузбасс я уверен, отмечает настоящую стабильность региона, опирающуюся на внятную политику его руководителя. Стимулировать людей к тому, чтобы им здесь лучше жилось, здесь удаётся. Но, к сожалению, психологическому состоянию большинства жителей Кузбасса присуще состояние «агедонии». Это – неспособность человека радоваться тому, что у него есть, потеря интереса к удовольствию. А это удерживает общество от динамичного движения вперёд. Внешне позитива предьявляется много, а внутри его нет. Любой разговор сводится исключительно к быту и деньгам. И это преобладание материального над духовным, к сожалению, стало в нашем обществе доминантой, что особенно ярко проявилось в этом году.

**ОПРЕДЕЛЁННЫЙ РОСТ**

На фоне сложностей угольного рынка, АПК, пострадавшего от засухи, на фоне общего падения

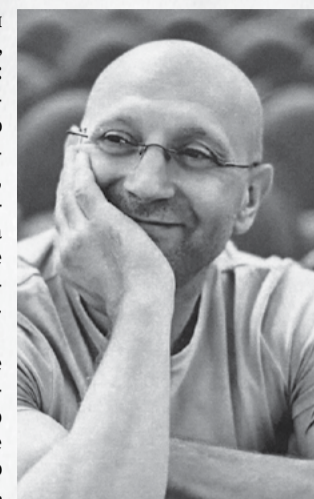
**БЛИЦОПРОС**

**Давид Бурман, генеральный директор АНО «Дирекция инновационных программ Национальной премии, президент Международного фестиваля «КУКАРТ», арт-директор Кемеровского областного драмтеатра (г. Санкт-Петербург):**

– В качестве события года мне хотелось бы отобразить некоторые процессы, происходящие в обществе. Мой «взгляд со стороны» – Кузбасс я уверен, отмечает настоящую стабильность региона, опирающуюся на внятную политику его руководителя. Стимулировать людей к тому, чтобы им здесь лучше жилось, здесь удаётся. Но, к сожалению, психологическому состоянию большинства жителей Кузбасса присуще состояние «агедонии». Это – неспособность человека радоваться тому, что у него есть, потеря интереса к удовольствию. А это удерживает общество от динамичного движения вперёд. Внешне позитива предьявляется много, а внутри его нет. Любой разговор сводится исключительно к быту и деньгам. И это преобладание материального над духовным, к сожалению, стало в нашем обществе доминантой, что особенно ярко проявилось в этом году.

Моё личностное важное событие – приезд в январе 2012 года в Кемерово в качестве арт-директора драмтеатра. Со сферой культуры Кузбасса я был связан и раньше, участвуя в развитии различных культурных проектов. И вот ощущение того, что именно культурных инноваций здесь как раз не достаёт, и подвигло меня принять приглашение Алексея Разукова, директора Кемеровской облдрамы. Что в результате? На момент моего приезда в интернете о театре драмы содержалось лишь четыре тысячи страниц, теперь их более семисот тысяч. Для меня это один из очень важных показателей, и итогов моей работы. Ещё один аспект моей деятельности создание совместного проекта «ИНТЕРСПЕКТАКЛЬ» Кузбасс-Финляндия, участие Кемеровского театра драмы в международном фестивале в признание театра драмы одним из лучших театров Сибири. Об этом свидетельствует Гран-при (Финляндия) за лучшую женскую роль актрисе театра Наталье Измайловой в спектакле «Целлофан» и Благодарственное письмо от губернатора Челябинской области М.В. Юревича – Губернатору Кемеровской области А.Г. Тулееву.

Здесь в Кузбассе впервые удалось через инновационную форму работы совместно с Кузбасским медиаclubом, создать систему информационного взаимопроникновения самых разных структур, которая, развиваясь, будет способствовать дальнейшему развитию самого театра. А уже это – пример для общего системного развития социо-культурного пространства Кузбасса.



**Чем запомнился уходящий год?**



объёмы ипотечного кредитования крупнейшими банками также рекордно высоки. У застройщиков опять масштабные проекты и грандиозные планы, появляются новые строительные площадки, закладываются новые жилые комплексы, лидеры отрасли строят домостроительные комбинаты. Я бы, безусловно, охарактеризовал этот год как фазу бурного роста на рынке недвижимости Кемерово.

ИФК «Мера» удвоила свой годовой объём продаж недвижимости по сравнению с 2011 годом. Из крупных инвестиционных операций можно назвать сопровождение сделки по выкупу у компании «Прометрой» офисных площадей в бизнес-центрах «Маяк-Плаза» и «Первая линия» на проспекте Октябрьский, распродажа инвестиционных квартир в жилых комплексах «Дипломат» и «Каравелла». В сентябре мы переехали в новый офис и продолжаем активно развивать направление по сопровождению сделок купли-продажи вторичной недвижимости, значительно расширился и штат нашего отдела продаж.

**ПЁТР ТЕРЁХИН:**

**«PRIVATE BANKING – ЭТО СЕРВИС, А НЕ КАНАЛ ПРОДАЖ»**

*В октябре VIP-клиенты Кемеровского операционного офиса Промсвязьбанка получили в своё распоряжение отдельную зону обслуживания Private Banking. О том, как Промсвязьбанк планирует развивать это направление бизнеса, в чём секрет привлечения в банк наиболее состоятельных клиентов и на какие услуги они могут рассчитывать – наша беседа с вице-президентом Промсвязьбанка, директором департамента частного капитала Петром ТЕРЁХИНЫМ.*

**– Пётр Алексеевич, какими Вы видите перспективы Кемеровской области в сфере развития Private Banking?**

– Сегмент Private Banking был создан в Промсвязьбанке в 2008 году и Кемерово – один из пяти городов, в которых мы с самого начала решили развивать это направление. Мы очень рассчитываем на то, что данный проект в вашем городе будет очень успешным – все сигналы сегодня указывают на то, что именно так и произойдёт. Скоро мы откроем отдельный VIP-офис в Кемерово, затем в Новокузнецке. Оба эти города очень перспективные и по уровню доходов региона, по количеству состоятельных людей полностью соответствуют всем стандартам открытия VIP-офиса. Думаю, за 2 года мы сумеем построить модель, максимально приближенную к идеальной, с точки зрения интересов клиентов.

**– Тем не менее, зона Private Banking появилась в Кемеровском офисе именно сейчас – чем объясняется выбор момента?**

– Присутствие ради присутствия – не наш принцип. Возможно, это прозвучит иронично, но мы открываем наши VIP-офисы и зоны обслуживания лишь там, где наши позиции уже сильны. При достижении подразделением определённых показателей по клиентской базе и по деньгам мы разводим клиентские потоки, чтобы людям у нас было комфортно

обслуживаться. Иными словами, VIP-зона – это дополнительный сервис, а не канал продаж.

**– Какие позиции в Private Banking Промсвязьбанк занимает в Кемеровской области сегодня? Какова динамика прироста количества состоятельных клиентов?**

– Проблема в том, что единой статистики, учитывающей показатели развития рынка Private Banking, в России нет. Если же говорить о наших внутренних данных, то динамика очень агрессивная – ежегодный приток составляет 35-40% как по количеству клиентов, так и по количеству денег. Назову цифры в целом по банку. У нас более 3 тыс. состоятельных клиентов, их «средний чек» – 75-80 млн рублей.

**– Достаточно ли одной VIP-зоны для обслуживания всех кемеровских VIP-клиентов Промсвязьбанка?**

– Откровенно говоря, VIP-клиенты – это не те люди, которые каждый день ходят в банк. Как правило, все сервисные вопросы решаются на их территории, где им комфортнее – для этого мы приходим к ним в офис или домой. VIP-зону мы открыли для того, чтобы наши клиенты могли себя почувствовать более комфортно в отдельном пространстве. Они могут провести здесь переговоры, совершить какую-то сделку, связанную с их бизнесом или личными делами, например, покупке

**ПЕРЕРЫВ НА...**

*С приходом холодов на строительном рынке Сибирского федерального округа наступает традиционное затишье. Число вводимых в эксплуатацию домов резко падает, работы замедляются, а на многих площадках и вовсе останавливаются. Отметим, что такая картина характерна только для России: в большинстве стран с похожим климатом интенсивное строительство ведётся круглый год без олядки на сезон. Что же мешает у нашей стране идти по такому пути?*

**СТРОИМ БЕЗ ПРОБЛЕМ**

Представители российских строительных компаний зачастую объясняют сезонность тем, что построение в холода здание менее надёжно. В частности, большинство кивает на опасность деформации фундамента и проблемы с затвердеванием бетонного раствора, который плохо схватывается при минусовой температуре и не набирает нужной прочности. Впрочем, эксперты строительной отрасли эти доводы опровергают. По их словам, существующие технологии позволяют без проблем вести работы даже в сильные морозы.

«Промёрзшая земля для современных профессионалов уже не помеха, – приводит пример **Иван Тынников**, профессор, доктор технических наук. – Существуют специальные технологии прогрева грунта, при которых оттаивание почвы происходит достаточно быстро. Кроме того, разработан целый ряд приемов, которые обеспечивают нужный температурный режим для затвердения бетонного раствора. Самые распространённые способы – электроподогрев или применение специальных химических добавок. Кстати, в наше время можно не опасаться, что эти добавки будут разъедать арматуру, как это быва-

ло прежде. Применяемые сегодня составы абсолютно безопасны». В зимних условиях в бетон надо добавлять горячую воду, греть его электропроводом, после заливки закрывать брезентом, – рассказывает **Юрий Вольянский**, начальник ПТО строительной компании «РСУ-10» (г. Кемерово). – Иногда после того, как мы подготовим опалубку и аппаратуру, начинается снегопад, который серьёзно затрудняет дело. А ещё нужен специалист-электрик, который должен каждые 47 минут проверять температуру раствора. Где мы такого добросовестного возьмём? В лучшем случае, электрик проведёт проверку раз в 2 часа...».

**ПРОЦЕ – НЕ ЛУЧШЕ!**

Одна из ключевых причин, которая толкает стройкомпанию на замедление или остановку работ в зимний период – нежелание усложнять рабочий процесс и предпри-



**СЕЗОН ПОЧЕМУ В РОССИИ СТРОИТЕЛЬСТВО НЕ ВЕДЁТСЯ ЗИМОЙ?**

нимать дополнительные действия, которые не нужны летом. «В зимних условиях в бетон надо добавлять горячую воду, греть его электропроводом, после заливки закрывать брезентом, – рассказывает **Юрий Вольянский**, начальник ПТО строительной компании «РСУ-10» (г. Кемерово). – Иногда после того, как мы подготовим опалубку и аппаратуру, начинается снегопад, который серьёзно затрудняет дело. А ещё нужен специалист-электрик, который должен каждые 47 минут проверять температуру раствора. Где мы такого добросовестного возьмём? В лучшем случае, электрик проведёт проверку раз в 2 часа...».

«Почему-то у нас под словом «рационализация» понимают исключительно упрощение, – рас-

сказывает **Иван Тынников**. – На мой взгляд, в таких рассуждениях мы далеко не уедем. Лично я сталкивался с ситуацией, когда на одной из строек поставили дорогостоящее немецкое оборудование для дозирования добавок, оснащённое датчиками и камерами. Посмотреть, как идёт работа с этой установкой, приехал специалист из Германии. Посмотрел и пришёл в ужас. Все эти датчики и камеры, которые и обеспечивают основной эффект, были отключены, а наши мастера пользовались исключительно визуальным контролем, потому что «так проще!».

Не согласиться с этими словами сложно. Применение современного оборудования тоже обеспечивает экономию и выгоду – но не прямо сейчас, а в будущем: дом простоят

дольше, вырастут объёмы ввода жилья за счёт строительства зимой. Так, к сожалению, мыслят очень немногие. Однако эксперты, тем не менее, настроены оптимистично. «Я думаю, что рано или поздно мы всё-таки придём к беспрепятственному строительному процессу, – рассуждает аналитик компании «Инвесткафе» **Дарья Пичугина**. – Правда, здесь потребуются определённые усилия со стороны власти. В частности, на мой взгляд, необходимо стимулировать экономическое развитие региона, подталкивая компании к увеличению объёмов строительства, а также активнее вовлекать их в государственные программы. Тогда ставшие будут вынуждены работать круглый год и перестанут устраивать себе сезонные перерывы».



КРУПНЫМ ПЛАНОМ

**БЛИЦОПРОС**

**Чем запомнился уходящий год?**



**Игорь Казанцев, директор ООО «Доминант Тренд», член Совета по поддержке и развитию малого предпринимательства при главе города Кемерово:**

— Этот год оказался очень сложным для меня и моего предприятия. Осталось несколько незавершенных проектов, ожидающих финансирования. Поэтому ощущаю его как некий переходный период к будущему.

Что же касается ярких впечатлений, то одним из самых позитивных впечатлений стало для меня организация и проведение проекта «Ты – предприниматель» в Кузбассе. Я вижу, что именно та молодежь, которая принимала в нём участие и представляет собой наше будущее. Причём не в плане обычной рабочей смены исполнителей, а в роли настоящих создателей и мастеров собственного дела. Чувствую, что именно они смогут внести наиболее значимый вклад в развитие нашего общества для его кардинального изменения. Знаю, что есть и сомневающиеся в пользу реализации подобных проектов. Аргументы одни и те же – молодые не знают, что в реалиях ждёт их на предпринимательском пути. Да, лёгкого пути не бывает. Но я считаю, что порой именно «незнание» помогает с большей уверенностью идти вперёд. И когда меня спрашивают, как это я, начав свой бизнес в столь тяжёлое время, устоял и смог развить его, отвечаю: а я газет не читал, потому и не знал, что это так трудно!

Другим событием года я считаю значительные перемены в сознании многих людей. Я замечаю, что развитие политического свободомыслия. Всё большее количество наших граждан уже не ведутся на преподносимые им «истины» и начинают сами анализировать происходящее. Это хорошо. Знаю, что каждый должен заниматься своим делом, но при этом важно не забывать про общество и посвящать его развитию некоторые усилия.

**Николай Жильцов, директор агентства недвижимости «Жильцов и Партнёры»:**

— Конечно, самое значимое событие общероссийского масштаба в уходящем году – выборы «старого нового» президента страны.

Если подводить итоги работы нашей компании, то, как ни странно, обороты увеличились – несмотря на то, что рынок недвижимости в Кемерове почти не растёт, ничего на нём особенно не меняется.

Из событий отрасли наиболее значимым мне представляется то, что наконец-то в наш регион зашёл крупный федеральный ритейлер ООО «Лента», я имею в виду недавнее открытие их гипермаркета в Прокловске, и это после 6 лет попыток! Компания также заявляет о планах по строительству гипермаркетов в Кемерове и Новокузнецке уже в 2013 году. Нельзя не отметить, что в уходящем году в Кемерове резко увеличилось количество филиалов самых различных банков. Рынок заведений общественного питания тоже очень активизировался – я бы даже сказал, что в Кемерове наступил настоящий «ресторанный бум», открылось много точек разного формата. Со времён кризиса такого не наблюдал. Думаю, это вполне оправдано – в центре города скопилось много заведений ни открывай, все будут заполнены. Также заметил тенденцию, что маленькие магазины формата «у дома», получившие активное развитие в кризис, стали объединяться в сети. В сфере офисной недвижимости наиболее значимое событие – завершение строительства бизнес-центра «Олимпик-Плаза», на очереди – «Маяк-Плаза» от компании «Промстрой».

**Артем Бреславский, руководитель «Студии Артема Бреславского»:**

— В целом: год больших перемен. В личном: ипотека, ремонт, дач в новом садике в самом сердце Кемерово. В деловом: вместе с коллегами разработана и запущена уникальная система по управлению коммерческими процессами в недвижимости. К новому году планируется запуск нового федерального проекта для юристов. И, конечно, невероятный объём интересной работы в перспективе.



точек разного формата. Со времён кризиса такого не наблюдал. Думаю, это вполне оправдано – в центре города скопилось много заведений ни открывай, все будут заполнены. Также заметил тенденцию, что маленькие магазины формата «у дома», получившие активное развитие в кризис, стали объединяться в сети. В сфере офисной недвижимости наиболее значимое событие – завершение строительства бизнес-центра «Олимпик-Плаза», на очереди – «Маяк-Плаза» от компании «Промстрой».



точек разного формата. Со времён кризиса такого не наблюдал. Думаю, это вполне оправдано – в центре города скопилось много заведений ни открывай, все будут заполнены. Также заметил тенденцию, что маленькие магазины формата «у дома», получившие активное развитие в кризис, стали объединяться в сети. В сфере офисной недвижимости наиболее значимое событие – завершение строительства бизнес-центра «Олимпик-Плаза», на очереди – «Маяк-Плаза» от компании «Промстрой».

**ПРИТОРМОЗИЛИ**

**Окончание. Начало на стр. 6**

стали сокращать производство, искать ремонтные заказы. По данным генерального директора ООО «Завод СТБ» (предприятие, образованное на базе топкинского ОАО «Сибтензоприбора») **Владимира Валова**, для его предприятия уже

*За 10 месяцев 2012 год рост в производстве машин и механизмов составил почти 10%, а в производстве транспортных средств (это в основном, вагоностроение) – свыше 40%.*

с февраля-марта началось снижение заказов от угольщиков по выпуску конвейеров ремонту оборудования. К осени это падение составило уже 30%. Сокращение выпуска продукции и капиталовложений было отмечено и в ОАО «Объединённые Машиностроительные Технологии», основное предприятие которого расположено в Киселевске. Как сообщила гендиректор компании **Наталья Пономаренко**, это вызвано тем, что основные заказчики ОМТ, угольщики и горнодобывающие предприятия, резко сократили свои инвестиционные программы и, соответственно, закупку нового оборудования. По данным первого заместителя гендиректора ОМТ **Владимира Добрыдина**, в этом году выручка киселевского завода компании составит не более 1 млрд рублей против 1,3 млрд в прошлом году.

Стабильно отработала в 2012 году кузбасская химия. Конечно, темпы роста в отрасли нельзя назвать высокими (индекс производства за 11 месяцев 2012 года составил 101,4% к уровню аналогичного периода прошлого года), но не нужно забывать,

*На фоне роста в угледобыче, в нефтепереработке, производстве кокса и в транспортном машиностроении в металлургии отмечено падение на 14%*

реконструкция рельсобалочного производства ОАО «ЕвразЗСМК». Из-за неё снизилась выплавка стали и производство проката (на производстве чугуна реконструкция не отразилась).

В следующем году по-прежнему многое будет зависеть от угольного рынка, стабилизация цен и доходов угольщиков обещает восстановление инвестиционного спроса, включая, заказы кузбасским машиностроителям. На фоне провального 2012 года, вероятнее всего, восстановится сельскохозяйственное производство. Возможно, после запуска рельсобалочного производства и пуска установки дудования пылеугольного топлива на Зависе металлургия поправит свои дела.

**Антон Старожолов**

**«ПРЕДПРИНЯЛИ» ФОРУМ!**

15 декабря в Государственной филармонии Кузбасса, вопреки суровым погодным условиям, состоялся Кузбасский молодёжный форум «Ты – предприниматель!». Были подведены итоги года, намечены направления для дальнейшего развития молодёжного предпринимательства в Кузбассе, проведены интересные и, несомненно, полезные мастер-классы, обучающие семинары, тренинги, деловые игры и дискуссии – Форум стал своеобразной кульминацией всего проекта «Ты – предприниматель»



ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ КУЗБАСС 2012

Мы рассматриваем молодёжное предпринимательство как средство, необходимое для того, чтобы изменить нашу экономику, изменить нашу жизнь к лучшему, решать важные социальные задачи. В течение всего года мы реализовывали проект «Ты – предприниматель» – это более 150 семинаров, конкурсов «Юный предприниматель», ярмарка бизнес-проектов, региональный этап конкурса «Ты – предприниматель». Проект собрал более 4500 человек. Это говорит о том, что у молодёжи возрастает интерес к предпринимательству, – подвела итоги **Наталья Кудрявцева**, начальник управления предпринимательства департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области.

Уникальность проведенного форума в том, что на одной площадке удалось собрать как опытных предпринимателей, так и тех, кто ещё только начинает свой путь в мире бизнеса; кроме того, были приглашены известные бизнес-тренеры (из Кемерово, Новосибирска, Москвы, Нижнего Новгорода и даже Канады), готовые поделиться не столько теоретическими знаниями, сколько собственным опытом. Работало одновременно 8 образовательных и дискуссионных площадок, разных по тематике и форме проведения.

Обучающий семинар **Евгения Колотилова** (г. Москва) по продажам в большей степени оказался рассчитан на действующих предпринимателей, для которых остро

стоит вопрос о налаживании работы отдела продаж.

Для тех предпринимателей, которые планируют в будущем выходить на мировой рынок, искать зарубежных партнеров или инвесторов, наверняка пригодятся знания, полученные на мастер-классе «Искусство эффективного межкультурного общения и его значение в международных деловых переговорах». Спикером этой площадки был канадец **Джефф Керра**, президент и главный исполнительный директор Культурно-образовательного центра изучения английского языка «Socrates».



Чтобы создать свой бизнес, и, самое главное, успешно развивать его, необходимо постоянно придумывать что-то новое. Мастер-класс **Александра Базаова** (г. Нижний Новгород) «Техники мозговых штурмов» как раз

был нацелен на тех, кто хочет научиться генерировать идеи.

В последнее время много говорится о бизнесе в социальной сфере. Чтобы наконец-то разобраться, что же это такое, на Форуме был организован семинар-тренинг «Социальное предпринимательство». Спикером площадки стал **Владимир Вайнер** (г. Москва), креативный директор Центра рекламных исследований Grand Prix, старший преподаватель Национального исследовательского университета – «Высшая школа экономики», директор Фонда медиапроектов и социальных программ Gladway.

Обсуждения на Форуме удостоились и такое направление бизнеса как технологическое предпринимательство, сфера, особенно важная для нашего региона. Тренинг, посвященный данной теме («Креативность как основа инновационно-

обсуждения на Форуме удостоились и такое направление бизнеса как технологическое предпринимательство, сфера, особенно важная для нашего региона. Тренинг, посвященный данной теме («Креативность как основа инновационно-

**КОЛЛЕКТИВНОЕ ДМС: ВЫГОДНО ИЛИ НЕТ?**

Коллективное ДМС (КДМС) на предприятиях Кемеровской области уже давно не экзотика, а один из основных показателей высокого уровня корпоративной культуры, которая, в свою очередь, является основным фактором формирования имиджа организации как в глазах ее деловых партнеров, так и широкой общественности.

**Почему КДМС набирает популярность?** Потому что несет практическую выгоду работодателю:

1. Положительный имидж компании и руководителя работает на привлечение ценных кадров, повышает лояльность сотрудников, укрепляет корпоративный дух.

2. ДМС становится инструментом результативного управления персоналом: компания обеспечивает социальный пакет для своих сотрудников — у коллектива становится меньше проблем, связанных со здоровьем. А чем крепче здоровье человека — тем выше производительность труда и, следовательно, экономические показатели предприятия.

3. Согласно п.16 ст.255 НК РФ, при страховании сотрудников компания получает право вклю-

чать в состав расходов на оплату труда взносы по договорам ДМС в размере до 6% от суммы расходов на оплату труда, которые, в свою очередь, влекут уменьшение налоговой базы компании по налогу на прибыль. То есть опять финансовая выгода.

**7 ПРИЧИН ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР КДМС С ОАО СК «БАСК»:**

1. **Личный куратор** для сопровождения Застрахованных, который не только консультирует по вопросам страхования, но и обеспечивает решение всех возникающих вопросов на стадии получения медицинских услуг по договору ДМС.

2. **Варианты оплаты** по договорам корпоративного ДМС. Рабо-



**Визитная карточка.**  
**Рябинина Нина Николаевна, заместитель директора МЦ ОАО СК «БАСК» по ДМС.**  
Тел. для консультаций по вопросам корпоративного ДМС в Кузбассе 8-960-912-66-24, 8 (38452) 2-11-12.

«Мы сопровождаем больного с момента получения полиса, берем на себя организацию обследования и лечения — создаем условия, договариваемся о времени приема. Застрахованному лишь нужно забрать гарантийный талон и вовремя появиться в больнице. Мы подбираем, где какие специалисты лучше: в какую из клиник лучше обратиться к кардиологу, отоларингологу, а в какую — к нейрохирургу или ортопеду. Медицинская услуга — это тот же товар. И эта услуга должна быть качественной. Для нас самое главное — организовать быстрое и качественное лечение больного, на это направлены все усилия! Мы давно контактируем с медицинскими учреждениями, поэтому решаем проблемы наших клиентов быстро, по телефону. Всё это — наработанный опыт, знание и связи».

датель может производить либо 100%ую оплату по договорам ДМС за своих сотрудников, либо вносить 70, 50, 30 и т.д.%, остальная часть оплачивают сами сотрудники на основании или перечислением из заработной платы.

3. **ОАО СК «БАСК» работает со всеми лечебными учреждениями Кемеровской области.** Это значит, что Застрахованный может пройти полную диагностику и получить консультацию врача в той клинике, которая наиболее отвечает его потребностям.

4. **Разнообразие программ ДМС, определяющих наполнение договора** видами медицинских услуг и, соответственно, стоимость полиса:

— программа «Базовая» — комплексная программа, включающая амбулаторно-медицинскую помощь (поликлиника, дневной стационар), стационар (диагностика, лечение, операции и пр. в стационаре) и стоматологию (консультация, анестезия, рентгено-

диагностика, терапевтическая и хирургическая стоматология);

— программа «Профилактическое и реабилитационно-восстановительное лечение» — лечение в отделениях реабилитации при стационарах, поликлиниках, физио-кабинетах, физиолучевных диспансерах;

— программа «Лекарственное обеспечение» — обеспечение лекарствами в амбулаторных учреждениях, указанных в договоре ДМС, сверх программы государственных гарантий (ОМС);

— программа «Стоматологическая помощь» — консультация, анестезия, рентгенодиагностика, терапевтическая и хирургическая стоматология;

— программа «Укус клеща» — предоставление высокотитрованного иммуноглобулина в случае укуса и лечение в случае заболевания;

— программа «Защити себя» — категория «эконом»; — программа «VIP защита».

5. **Возможность принятия на страхование членов семьи** Застрахованного лица по корпоративным тарифам.

6. **Гарантия** стопроцентного обеспечения медикаментами при госпитализации и применения высокотехнологичных дорогостоящих методов лечения в пределах страховой суммы.

7. **Защита интересов** Застрахованных на всех этапах и уровнях. В полисе ДМС есть телефоны специалистов ОАО СК «БАСК», которые решают проблемы и защищают права своих Застрахованных.

Лицензия С №018 77



СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

**ЗАЧЕМ МОЛОДЁЖЬ ПРИХОДИТ НА «ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»?**

Ответ чаще всего можно услышать один: чтобы получить необходимую сумму для начала бизнеса. Участие в проекте «Ты – предприниматель» может дать хороший старт, но для того, чтобы бизнес эффективно продолжал работать этого не достаточно.

Часто молодые предприниматели не понимают, зачем им нужен свой бизнес – единогласно утверждают эксперты проекта «Ты – предприниматель». Тем не менее, с каждым годом, число желающих принять участие в конкурсе неуклонно растёт. Но все ли из них смогут стать предпринимателями?

«Предпринимательский дух есть не в каждом человеке, следовательно, не в каждом желающем участвовать в проекте «Ты – предприниматель». 80% молодых людей приходят со слабыми идеями и за финансовой поддержкой, не имея представления, зачем им эти деньги, – считает эксперт проекта **Матвей Ляпин**, директор ООО «СМАРТ КМ». Потенциал предпринимательства есть лишь у 3-5% от общего количества участников». Как рассказал **Алексей Сидоров**, коммерческий директор «ТЕЛЕ2 Кемерово», в этом году большинство участников, в первую очередь, нацелены получить новые знания и навыки на проекте. В этом им помогают, конечно, и экспертные сессии, в рамках которых представители бизнеса, делаясь своим опытом, своими практическими

решениями. Для более опытных участников важным моментом в проекте является возможность расширить свои рабочие контакты, найти партнёров для развития своего бизнеса. Но в проекте участвуют совсем молодые ребята, у которых ещё даже не сформирована идея своего бизнеса. Поэтому для них главное – это возможность найти свою бизнес-идею и эффективно начать работать над ней.

«Приятно порадовал тот факт, что, несмотря на то, что у многих авторов проектов нет ещё практических навыков ведения бизнеса, многие из них уже начинают задумываться об эффективности своей идеи, стараются проводить анализ рынка, составляют бизнес-план, пытаются о привлечение дополнительных финансовых инвестиций», – пояснил Алексей Сидоров.

**Татьяна Мосейко**, начальник департамента по работе с членами КТПП, подмечает, что многие молодые люди пришли не за помощью в организации или за финансовой поддержкой. Они пришли за тем, чтобы в принципе посмотреть и оставить для себя мнение о том, хотят ли они быть предпринимателями, смогут ли они заниматься тем или иным видом деятельности. «Безусловно, те ребята, которые пришли с конкретной бизнес-идеями или составленным бизнес-планом хотят, прежде всего, проверить опыт действующих предпринимателей и, по возможности, получить грант, либо господдержку в любом её проявлении», – рассказала Татьяна Мосейко. По её словам, экспертов очень удивило несколько искажённое, более чем романтическое представление о предпринимательстве. У некоторых ребят сложилось стойкое представление, что предпринимательская деятельность даст им возможность получить много свободного времени, а также позволить себя творчески реализовать. Это, конечно, всё прекрасно, но чаще всего, мало соответствует реальному будням предпринимателя.

**А вот что говорят по этому поводу сами участники проекта «Ты – предприниматель»**

**Навел Хотев:**

— На «Ты – предприниматель» я пошёл, чтобы реализовать своё детское желание, открыть звукозаписывающую студию для детей. Конечно же, для реализации мне нужны деньги, потому что это очень затратное производство и для него требуются дорожное оборудование, так утверждают даже на экспертных сессиях. Но деньги – это не самое главное. Главное – это информация, которую можно получить, приняв участие в проекте.

**Елена Бакирова:**

— Я считаю, что одно из важных качеств у предпринимателя – это «идейность». Без идей, первые сложности стаянут и последними. В этом году я начала заниматься новым для себя проектом и решила, что участие в проекте «Ты – предприниматель» поможет мне получить советы от успешных бизнесменов и найти новые идеи для развития своего бизнеса.

**Татьяна Дурева:**

— У меня уже есть бизнес-идея, и я хочу воплотить её в жизнь, именно поэтому я решила принять участие в проекте. Мне интересно всё, что связано с предпринимательством, а благодаря проекту я смогу найти новые полезные знакомства, улучшить свою бизнес-идею и предостеречь себя от ошибок, которые совершат неиспытанные предприниматели.

**Михаил Бурин:**

— Я решил принять участие в проекте «Ты – предприниматель», чтобы стать предпринимателем. Может, звучит странно, но это так. Изначально

я даже не рассчитывал на грант, потому становиться ИП и подавать заявку на финал даже не стал. Тем более, в сфере услуг, которыми я занимаюсь, не нужны инвесторы, там самому можно заработать.

**Дмитрий Старостников:**

— Я хотел привести перемены в свою жизнь, поэтому решил принять участие в проекте «Ты – предприниматель». Главной мотивацией было желание понаблюдать в обстановку концентрации активных, целеустремленных людей, пройти обучение и, конечно же, познакомиться с новыми людьми: такими же начинающими предпринимателями, как я, и уже опытными бизнесменами, которые могут научить многому.

Подготовила **Виктория Мордвинова**



го потенциала личности» прошел в Кемеровском Государственном Университете. Модератор – **Антон Силинин**, начальник управления инновационной деятельности КемГУ, директор ООО НПП «Имппульс», член Общественной палаты Кемеровской области, кандидат физико-математических наук.

Для начинающих предпринимателей на Форуме был организован бизнес-тренинг «Точка ОПОРЫ». Опыт с будущими бизнесменами поделилась **Ольга Беренева** (г. Новосибирск), исполнительный директор Новосибирского регионального отделения РОО «Опора России», сертифицированный бизнес-тренер.

А те, кому не нравится формат мастер-классов, тренингов и семинаров, могли принять участие в более динамичных формах общения – деловой игре «Business battle» и дискуссии «Делай свое дело». Модератором дискуссионной панели был **Сергей Григорьев** (г. Кемерово), председатель Ассоциации выпускников КемГУ, руководитель центра деловых коммуникаций «Миг42». Процессом деловой игры руководила **Злата Рыжкова** (г. Кемерово), маркетолог-аналитик, сертифицированный бизнес-тренер, автор публицистических и научных публикаций, член Общественно-консультационного совета Кемеровского регионального отделения ассоциации молодых предпринимателей России.

И, наконец, ещё одна тема, которая обсуждалась на Форуме – это тема времени, проблема, касающаяся всех, кто решил окунуться в сферу предпринимательства. Об основных мифах и принципах тайм-менеджмента рассказала **Елена Богданова** (г. Кемерово), бизнес-тренер в сфере повышения продаж и менеджмента.

Вот такая обширная программа была представлена на первом Кузбасском молодёжном форуме «Ты предприниматель». Каждый, независимо от сферы и стадии развития своего бизнеса, может найти для себя подходящую площадку.

**Станислав Черданцев**, исполнительный директор кемеровского областного отделения общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», обращая к участникам в начале Форума, сказал: – Благодаря форуму у студентов, у будущих и начинающих предпринимателей есть уникальная возможность расширить свои деловые контакты, получить необходимый набор информации, чтобы потом реализовать всё это в своём бизнесе.

Дарья Коржова

## ПЕРВЫЙ ГОРОДСКОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «КЕМЕРОВО ИНВЕСТ»



18 декабря состоялся первый городской инвестиционный форум «Кемерово Инвест». В работе форума приняли участие несколько десятков предпринимателей, научных сотрудников, представителей государственных органов, а также студенты и те, кто только планирует начать собственное дело.

Форум был организован совместно Муниципальным некоммерческим фондом поддержки малого предпринимательства города Кемерово и Кемеровским государственным университетом при поддержке администрации города Кемерово, и как сказала на пленарном заседании форума президент МФПМП Елена Латышенко, форум явился результатом взаимодействия бизнеса, власти и науки.

По словам исполняющего обязанности главы города Кемерово Виктора Смольяго, администрация Кемерово рассчитывает, что форум станет авторитетной дискуссионной площадкой, которая даст профессионалам возможность обсуждения актуальных проблем экономического развития города, максимального

использования его инвестиционного и промышленного потенциала.

А Елена Козлова, председатель комитета по вопросам предпринимательства, инноваций и имущественных отношений совета народных депутатов Кемеровской области, оптимистично заметила, что «поскольку конца света в 2012 году не будет, значит нужно жить дальше и строить планы на будущее». По её словам, форум в первую очередь предназначен для молодых инноваторов, которые могут получить ту поддержку, которая им необходима в лице инвестора, потому что инвестор имеет не только деньги и знания, но и опыт ведения бизнеса.

Едва ли не главными гостями форума стали действующие предприниматели и бизнес-тренеры

из Томска – Андрей Поздняков, президент группы компаний «Элеккард», и Константин Портнов, в прошлом директор ЗАО «Желтые страницы – Томскстелекс» и заместитель директора «Инвестиционной лесопромышленной компании».

Константин Портнов рассказал присутствующим, как правильно «упаковать проект» для презентации перед частным инвестором и каковы критерии экономической привлекательности проекта. Андрей Поздняков посвятил свою презентацию технологическому предпринимательству. По его словам, проблемой многих инноваторов является неправильная оценка собственной роли. Человек может быть либо изобретателем идеи, либо разработчиком технологии,

либо директором предприятия, но не совмещать эти ипостаси. Андрей Поздняков рассказал, как именно нужно действовать технологическому предпринимателю на разных стадиях развития проекта, чтобы остаться в выигрыше.

А в рамках круглого стола «Частный инвестор: мифы и реальность», гости форума рассказали о собственных, как удачных, так и неудачных кейсах привлечения инвестиций. Также перед аудиторией были рассмотрены бизнес-идеи двух начинающих предпринимателей, присутствующих в зале, выявлены их сильные и слабые места. По мнению Константина Портнова, многим предпринимателям на самом деле нужен не инвестор, готовый разделить

риски бизнеса, а только кредитор, и это принципиально разные вещи. Андрей Поздняков заметил, что нельзя убедить инвестора вкладывать деньги в проект, если сам предприниматель не готов рисковать собственными средствами.

Главным же мероприятием форума стала «Инвестиционная гостиная» и «Марсов», классно было! Те первые деньги очень запомнились. А дальше – летом где-то подрабатывал, то грузчиком, то что-то разносил. Было интересно. Когда поступил в Кемеровский госуниверситет на экономический факультет, после третьего курса была практика в сети магазинов «Колесо», на пятом курсе устроился на не существующий уже «Кемеровский кондитерский комбинат». Я поработал в разных сферах бизнеса – начиная от продажи продуктов питания до косметики-парфюмерии, был банк, телеком.

О мастер-классе Андрея Позднякова и информацию о круглом столе «Частный инвестор: мифы и реальность», прошедшем на инвестиционном форуме читайте на сайте [www.avant-partner.ru](http://www.avant-partner.ru)

Тимур Садиев

## ВАДИМ ХВАЩЕВСКИЙ: «ВКУСИВ ДУХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОСТАЁШЬСЯ С НИМ НАВСЕГДА»

Свой бизнес, ресторан доставки «Еда-Всегда», Вадим ХВАЩЕВСКИЙ не боялся открыть тогда, когда многие малые предприятия разорялись и закрывались: в разгар кризиса. Сегодня можно с уверенностью сказать, что эта идея положила начало формированию целого рынка доставки готовых блюд в Кемерове. Останавливаться на этом Вадим не собирается, впереди – реализация новых идей, о некоторых из них он рассказал «Авант-ПАРТНЕРУ»

– Вадим, помните момент, когда впервые Вам пришла идея стать предпринимателем?

– У меня с детства было желание зарабатывать деньги, обрести самостоятельность. Когда не родители тебе деньги на что-то дают, а ты сам зарабатываешь и тратишь по своему усмотрению – это совершенно другие ощущения! Помню, в детстве в классе пятом-шестом сколачивали ящики для небольшой организации, отец помогал. Помню, как с другом получили первые деньги и сами себе купили «Сникерсов» и «Марсов», классно было! Те первые деньги очень запомнились. А дальше – летом где-то подрабатывал, то грузчиком, то что-то разносил. Было интересно. Когда поступил в Кемеровский госуниверситет на экономический факультет, после третьего курса была практика в сети магазинов «Колесо», на пятом курсе устроился на не существующий уже «Кемеровский кондитерский комбинат». Я поработал в разных сферах бизнеса – начиная от продажи продуктов питания до косметики-парфюмерии, был банк, телеком.

– Как близкие отнеслись к Вашему решению заняться бизнесом?

– Изначально родители ориентировали меня на то, что нужно устроиться на стабильную работу, иметь стабильную зарплату: так надо, все так делают. А мне не хотелось быть как все! У меня всегда в голове крутились какие-то идеи, чем можно заняться. Если бы некоторые из них тогда реализовать, можно было бы получить неплохой доход. Помню, в 10 классе появилась идея продавать семечки в пакетах. Мне говорили все вокруг: «Да ты что! Зачем семечки в пакетах?! Вон же бабки торгуют!». Тогда я слушал всех, мне казалось, что все вокруг так много знают и не могут ошибаться. Но, как показала практика, это не так.

– Не в обиду родителям, что они сразу Вас не поддержали?

– Нет, конечно, родителей можно понять: они выросли в советское время, когда ни о каком бизнесе не было и речи, да и мы тоже какое-то время так прожили. Тогда, кстати, было много хорошего.

– Хотели бы вернуться в Советский Союз?

– Нет, но у меня о том времени почему-то остались самые светлые воспоминания. Думаю, отсюда можно взять много хорошего и идти дальше. Сама атмосфера в обществе была более дружная. Помню, родители собрались, вышли во двор, час – и снежная горка готова! Сейчас такого нет, даже своих соседей не все знают.

– А как родилась идея ресторана доставки?

– Как-то сидели с друзьями, и подумали: ну почему у нас никто не привозит еду?! Это был 2007 год. Только-только начинал доставлять пиццу «Сильвер-Фуд», и больше никто. Решили: раз ни у кого такой услуги нет, надо попробовать идею реализовать. Я и Михаил Авдеев, мой друг, стали доставлять пиццу из «People's» и «Sacramento». Скидка на заказы на вынос была 30% – это и было нашим вознаграждением.

– То есть у Вас была работа, но Вы уволились ради того, чтобы развить пиццу?

– Нет, мы работали часов до трёх на своих основных работах, а затем развивали заказы. Возможно, в этом была ошибка: кому-то одному надо было сразу уволиться и заниматься только бизнесом. Но в первый год мы постоянно вкладывали деньги и работали в минус: выручка была ещё небольшая, а зарплата и налоги надо платить. Сами развили заказы, сделали небольшой сайт, листовки сами

распространяли, клеили их и тому подобное. Затем эти рестораны хотели делиться с нами комиссией, мы начали вести переговоры с другими заведениями, но уже стало понятно: надо доставлять не чужие, а свои готовые блюда, на этом можно заработать больше. В 2008-2009 годах этот рынок как раз пошёл вверх. Доставку заказывали офисные сотрудники, кто-то с работы пришёл и не хочет готовить, к кому-то неожиданно друзья нагрянули.

– Собственное производство – бизнес на порядок сложнее. Как Вы его налаживали, с какими трудностями столкнулись?

– Действительно, для производства надо быть специалистом, разбираться в технологии. Мы через знакомых нашли персонал, шеф-повара, который ставил нам кухню. Главная сложность – это сотрудники. Кажется, что профессионалы должны во всём разбираться, но на практике это оказывается не всегда так. К примеру, был случай: привезли замороженное мясо, начали резать, повар увидел на нём какой-то облез и мясо забраковал. Поехали к знакомому поставщику, а он говорит: «Так это самое лучшее мясо, а перебивает его его высокое качество!». Сложности и сейчас хватает – с поставщиками оборудования, с сервисными обслуживаниям.

– Вести бизнес вдвоём – в этом больше плюсов или минусов? На дружбе бизнес никак не отражается?

– Нет, отношения у нас с Михаилом остались такие, какие и были. Вообще, если человек имеет возможность делать бизнес один – это всегда предпочтительнее, но в тот момент у нас не хватало средств, мы начинали на заёмные деньги (брали потребительский кредит), и поодиночке всего этого просто не сделали бы. Сегодня у каждого из нас своё направление, свой круг обязанностей, а по ключевым вопросам мы принимаем коллегиальное решение.

– Среди обывателей нередко звучит мнение, что предпринимательство в нашей стране – занятие невероятно трудное, неблагоприятное и даже опасное. Как думаете, эти страхи оправданы?

– Думаю, они сильно преувеличены. Так говорят те, кто бизнесом никогда не занимался. В последнее время ведение малого бизнеса упрощается – к примеру, введён заявительный порядок регистрации, проверки проводятся, только если поступают жалобы на организацию. Недавно я зашёл в Фонд поддержки предпринимательства и был удивлён, как много важного начинающий предприниматель может там узнать, какие полезные услуги получить. Когда мы начинали, об этом не знали. Но я старюсь ни о чём не жалеть – всё пришлось делать самому, но ведь благодаря этому получен



ценный опыт. Правда, мы дважды пытались гранты получить, но оба раза «пролетели». Так что бизнес открыли, можно сказать, вопреки всем обстоятельствам.

– Какой совет Вы могли бы дать тем, кто только начинает своего бизнес?

– Ключевой совет – просто надо делать! Правильно, не правильно – время покажет. Если неправильно – сделать выводы, понять ошибки и больше их не допускать. Размышлять «стоит-не стоит» можно всю жизнь, размышлениями ничего не достигнешь. Ещё надо понять, для чего вам нужен бизнес. Недавно я был приглашён в качестве эксперта на ярмарку бизнес-идей: желающие стать предпринимателями излагали нам свои идеи, а мы давали своё резюме или совет. Практически каждому я задавал вопрос: зачем вам нужен собственный бизнес? Из 20 человек только 2 ответили более-менее внятно. Многие говорят: хочу быстро заработать денег. И я сразу вспоминаю себя и свой первый бизнес, просто один в один: я думал также! Не знаю, будет ли человек с такой установкой готов к тому, что какое-то время, возможно, придётся себя во многом ограничивать, чтобы достигнуть результатов.

– А для чего бизнес Вам?

– Чтобы сделать жизнь вокруг себя лучше! Наш бизнес существует для того, чтобы делать людей счастливей, чтобы они получали удовольствие от вкусных блюд. Потребность в еде есть у всех, мы все каждый день кушаем. Конечно, ещё нужно создавать рабочие места, чтобы был доход и самозанятость. Ещё бизнес нужен для того, чтобы реализовать в нём свои идеи...

– Реализацией каких новых идей Вы заняты сейчас?

– Мы очень хотим организовать собственный демократичный ресторан или кафе, ищем подходящее помещение. Достаточно много знаний накопилось в этой области: что именно хотят клиенты, что будет востребовано. Мы сами очень часто ходим по различным заведениям нашего города, везде

отмечаем плюсы и минусы. Кухня будет смешанная, как у нас сейчас: японские суши, русская кухня, что-то из европейской, мексиканской. Обязательно будет правило: никакого курения! С алкоголем ещё не определились – может, будет какой-то лёгкий – может, и нет. Будущее – за семейными клиентами. Нужно, чтобы люди в кафе приходили семьями, отдыхали.

– Как думаете, «Еда Всегда» станет Вашим главным делом в жизни?

– Нет, у меня уже есть несколько новых идей, которые хочу реализовать. Одна из них связана с продуктами питания. Сегодня во всех магазинах представлены продукты, содержащие химию – любой магазин можно рассмотреть как выставку достижений химической промышленности. Натуральных продуктов очень мало. Многие это начинает беспокоить, в той же Москве появляются магазины, в которых продаются продукты с ферм, но цены завышены в 3 раза. Я убежден, что экологически чистые продукты могут и должны стоить столько же, сколько и обычные. Хочу открыть магазин, в котором будут продаваться самые обычные продукты ежедневного спроса – свежее молоко, которое должно закипать через день, творог, колбаса из мяса, а не из чего-нибудь другого. В перспективе хочется построить полную цепочку от выращивания животных до собственной сети розничных магазинов.

– Не боитесь рассказывать о своих планах, идеях – вдруг кто-нибудь их до Вас реализует?

– Я буду очень рад, если эту идею кто-нибудь возьмёт на вооружение! У меня идей очень много. Я тоже раньше думал: вот расскажу, а он возьмёт и сделает. Ничего подобного! Большинство людей инертны. Может, смелости у них не хватает или желания. А идея – очень нужная. Ужасно смешно ходить по магазинам – картофель лежит из Голландии, Франция. Неужели у нас нельзя всё это выращивать? Зачем мы всевозможные продукты из-за океана?!

Подготовила Ксения Сидорова

## Мёд цветочный с лугового разнотравья

Пасека находится в деревне Сосновый Острок Яшкинского района

Сбор 2012 года

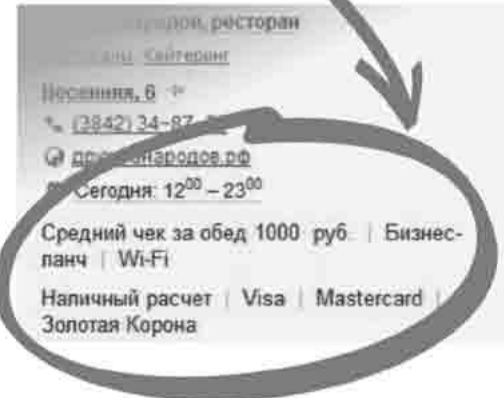
Доставка по Кемерово бесплатно  
Тел.: 58-34-76  
Сот. тел.: 8-905-960-08-92  
e-mail: [rezniklarisa@yandex.ru](mailto:rezniklarisa@yandex.ru)

## 2GIS добавил полезные данные

В справочнике 2GIS появилась подробная информация об услугах гостиниц, заведений общественного питания и шиномонтажных мастерских.

Количество «звезд», стоимость проживания, наличие интернета – эти и другие полезные данные об отелях в 180 городах России теперь доступны пользователям 2GIS.

Сервис будет особенно полезен тем, кто часто ездит по городам России и останавливается в гостиницах. Вся актуальная информация о них собрана в одном месте: нет необходимости открывать много сайтов и искать на них нужные сведения. Проще посмотреть в 2GIS.



650023, Россия, Кемерово, пр. Октябрьский, 59  
Т. +7 (3842) 49 67 00  
[www.2gis.ru](http://www.2gis.ru)

Также в 2GIS представлена информация о среднем чеке, наличии бизнес-ланчей, Wi-Fi в заведениях общественного питания (ресторанах, кафе, суши-барах и т.д.)

Данные о стоимости шиномонтажа, возможности предварительной записи, сезонного хранения шин, мобильной замены резины появились в 2GIS с ноября.

Эта информация доступна во всех версиях бесплатного справочника с картой – в приложениях для ПК и мобильных телефонов, а также онлайн на [maps.2gis.ru](http://maps.2gis.ru).

Информация собрана операторами контакт-центра 2GIS у представителей компаний и будет регулярно обновляться, как это делается со всей справочной информацией.

Все это значительно упрощает выбор компании и экономит время пользователей.

2GIS ЭКСПЕРТ ПО ГОРОДУ

## РЕКЛАМА В РЕГИОНАХ

6500 изданий  
9500 конструкций  
17700 промоуверов  
1300 телеканалов  
1000 радиостанций

Реклама Онлайн

(383) 227-64-64  
(495) 737-54-64

ВЫБЕРИ СВОЙ ГОРОД  
[www.reklama-online.ru](http://www.reklama-online.ru)



## Уважаемые кузбассовцы!

От всей души поздравляю вас с наступающим Новым годом и Рождеством!

Пусть новый 2013 год станет новым этапом развития и укрепления нашего региона!

Желаю всем стабильной работы, новых профессиональных успехов и добрых перемен в жизни!

Новогодние праздники объединяют нас вокруг главных жизненных ценностей:

вера в добро, надежда на лучшее и любовь к своим близким!

От всего сердца желаю вам мира, счастья, благополучия и согласия

## В Новом 2013 году!

С уважением,  
Генеральный директор ГК «Перекресток Ойл»  
Н.А. Карманов.



**Энергия движения**



## КАКОЕ СМИ НУЖНО



Основную тему разговора обозначила Галина Красильникова, главный редактор группы изданий «Авант». По её словам, «Авант-ПАРТНЕР» всегда стремились к тому, чтобы стать для делового сообщества Кузбасса источником информации, каналом для продвижения рекламы и площадкой для общения. Для редакции «Аванта» всегда была важна обратная связь с читателями и партнерами, поэтому такие встречи стали уже многолетней традицией для лучшего понимания того, чего именно ждёт бизнес-сообщество от делового издания. Галина Красильникова предложила читателям высказать свою критику, предложения и пожелания. И, по общему мнению, разговор получился предметный и содержательный.

### ДАЙДЖЕСТ ИЛИ АНАЛИТИКА?

Встреча началась с обсуждения вопросов «Что же читают читатели «Аванта»? И чего им не хватает на страницах издания?», и ответы были получены самые разные.



Встреча началась с обсуждения вопросов «Что же читают читатели «Аванта»? И чего им не хватает на страницах издания?», и ответы были получены самые разные. В то же время собравшиеся согласились с тем, что и оригинальная аналитическая и обзорная информация представляет интерес для читателей. Один из наиболее дискуссионных вопросов касался отраслевых обзоров – нужны ли они? Ведь представители конкретной отрасли всё равно знают о ней больше журналистов, а другим это может быть и неинтересно. По словам Руслана Коновалова, руководителя «4GEO», большин-

## БИЗНЕС-СООБЩЕСТВУ

13 декабря прошла встреча редакции Группы изданий «Авант» с читателями – представителями кемеровских деловых кругов. Несмотря на холода, предприниматели и топ-менеджеры компаний собрались за чайным столом для того, чтобы обсудить с журналистами насущные вопросы.

Андрей Бобров, территориальный директор ОАО «СОГАЗ» в СФО, и некоторые другие из присутствующих рассказали, что пользуются изданием в первую очередь как дайджестом местных деловых новостей, которых не встретишь в крупных федеральных изданиях. Именно в этом состоит уникальное положение «Авант-ПАРТНЕР», предоставляющего информацию о региональных экономических событиях. А в дальнейшем предприниматель может использовать эту информацию так, как ему нужно. «Мы целепоемся» за лица, за деньги, за инвестиции, за назначения, отставки – и уже затем «пробиваем» эту тему в наших профессиональных сообществах настолько глубоко, насколько нам нужно», – сказал Андрей Бобров.

Михаил Христовенко, директор «Веб-студии Михаила Христовенко», высказал в адрес редакции пожелание, чтобы «Авант» мог аккумулировать новости обо всех предстоящих бизнес-мероприятиях, особенно в области малого и среднего бизнеса. «У нас огромное количество мероприятий проводится в регионе, о которых узнаешь только тогда, когда они прошли. И нет единого источника получения информации о предстоящих деловых событиях во всех направлениях – для того, чтобы быть в курсе, приходится открывать десяток сайтов, на которых эти новости могут быть», – посетовал Михаил Христовенко.

В то же время собравшиеся согласились с тем, что и оригинальная аналитическая и обзорная информация представляет интерес для читателей. Один из наиболее дискуссионных вопросов касался отраслевых обзоров – нужны ли они? Ведь представители конкретной отрасли всё равно знают о ней больше журналистов, а другим это может быть и неинтересно. По словам Руслана Коновалова, руководителя «4GEO», большин-

ству мелких предпринимателей не так интересно читать обзоры, в особенности, посвященные крупному кузбасскому бизнесу. То, что происходит на шахтах, разрезах и заводах, по его мнению, их не интересует, и поэтому они «в основном читают журнал ближе к последним страницам», где изложены более нужные и понятные темы. Однако, как возразила Галина Красильникова, события, происходящие в крупных компаниях региона, неминуемо отражаются на всех отраслях и сферах экономики Кемеровской области, в том числе на малом предпринимательстве. Небольшие компании обслуживают крупный бизнес и поэтому им нужна информация о том, что происходит в этой сфере – о перестановках, сделках и слияниях. Отталкиваясь от этих сведений, малый бизнес может планировать какие-то собственные проекты.

Сергей Чернышев, старший преподаватель кафедры маркетинга и рекламы Кемеровского института РГТЭУ, также заметил, что нет необходимости отходить от серьёзных статей, поскольку «крупный бизнес у нас в регионе все-таки доминирует». Обзоры, рассматривающие положение в разных отраслях, более объективно отражают ситуацию в экономике региона, чем какой-либо другой источник. Конечно, журналистика, как выразился Сергей Чернышев, в силу зависимости от рекламы находится «между молотом и наковальней», однако, тем не менее, «Авант-ПАРТНЕР» стремится предоставлять читателям неангажированную точку зрения на тот или иной вид бизнеса. Кроме того, именно обзоры часто помогают найти деловых партнеров в тех или иных отраслях, с которыми читатель по роду своей деятельности плохо знаком.

Тимур Сагдиев

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

## МНЕНИЯ ЧИТАТЕЛЕЙ

Артём Рада, начальник управления стратегического развития АКО: – Главная функция деловых СМИ – повышать прозрачность социально-экономических процессов в регионе. Нужно делать интересную для бизнеса информацию (сделки, кадры, экономические и нормативные прогнозы) доступной.

Отраслевые обзоры нужны, просто необходимы, – в этом некоторая образовательная функция делового издания – «заставить» посмотреть предпринимателя, управленца «выше и шире» собственного предприятия, не говоря уже о смежных отраслях, потребителях, национальном и международном рынках. На мой взгляд, «Аванту» не хватает качественной аналитики регионального и локального рынков, т.е. тех материалов, которые федеральная пресса публиковать не будет в силу масштаба изданий.

Описание бизнес-технологий также нужно, ведь всегда есть время штудировать всю специальную литературу целиком. Кроме того, предлагаю «Аванту» добавить рубрику «Success story».

И ещё мне кажется, что не помешал бы пул экспертов, которые периодически выступали бы колумнистами в издании, например, как в Wall Street Journal.

Что касается «доставки информации», то нужно уже делать приложение для iPad.

Игорь Лысенко, генеральный директор ХК «Трансхимресурс»: – Деловое региональное СМИ должно, прежде всего, сообщать новости, но мне кажется, что новости угольной или металлургической промышленности, которые в большом количестве присутствуют в «Авант-ПАРТНЕРЕ» не слишком интересны для малого и среднего бизнеса. Нужно редакции «Аванта» всё-таки определиться с выбором целевой аудитории своего издания.

Интересны мнения авторитетных людей по разным актуальным вопросам, тем, чем реально живёт сегодня бизнес. А отвлечённые тематические обзоры – лишние, они непрофессиональны.

Всё что касается бизнес-технологий, то такие материалы, несомненно, нужны, но через реальные практики, конкретные примеры: что было внедрено в нашем городе, области.

В течение нескольких лет «Авант» был инициатором разных тематических «круглых столов», но, по моему мнению, вести разговоры о взаимоотношении власти и бизнеса нужно на уровне хотя бы первых замов Глав городов и замов Губернатора. Нужно поднимать уровень диалогов, тогда для бизнеса это будет действительно, полезно и, может быть, действенно.

А читать издание мне более удобно в печатном виде, реже – на сайте.

Иван Крупицкий, первый заместитель директора кемеровского филиала РОСГОССТРАХ: – На мой взгляд, Интернет сейчас является альтернативным способом получения информации. В любом случае каждый выбирает наиболее удобные для себя варианты: одни предпочитают исключительно Интернет по причине его лёгкой доступности, другие доверяют только печатным СМИ, а кто-то вообще получает информацию из первоисточника.

В первую очередь, мне как представителю страховой сферы деятельности, интересны новости крупных предприятий нашего региона, кадровые перестановки руководителей и топ-менеджеров, тенденции развития той или иной отрасли.

Для себя считаю наиболее удобным способом получения информации, всё-таки Интернет. Тематические встречи, круглые столы и подобные мероприятия нужны, поскольку благодаря живому общению зачастую удаётся решить, казалось бы, нерешаемые вопросы. Хотелось бы, чтобы на подобных мероприятиях обсуждались действительно актуальные темы и принимались решения, которые затем реализовывались.

Антон Крючков, директор Центра правовой поддержки «ЮрИнвест»: – Лично для меня самый большой интерес в «Авант-ПАРТНЕРЕ» представляет информация о сделках, спорах, новых проектах в нашем регионе.

Отраслевые обзоры в региональном издании, на мой взгляд, имеют неплохие перспективы. Но только в том случае если они будут содержать уникальную информацию (тенденции, статистика, прогнозы, проблемы и т.д.). Такая информация могла бы предоставляться в двух вариантах: краткая – бесплатно, развернутая – за дополнительное вознаграждение. Если говорить о моём бизнесе, то такие обзоры были бы отличным способом для более глубокого понимания бизнеса наших клиентов.

Для меня наиболее оптимальным вариантом для чтения развёрнутого материала и подробной информации является сайт. В то же время, информацию о материалах размещённых на сайте (заголовки, тезисы), мне было бы гораздо удобнее отслеживать путём подписки на ленту новостей в facebook. Кроме того, что это отличный способ быть в курсе размещаемой на сайте информации, такой способ позволил бы не только получать информацию, но и активно обсуждать её. На сегодня, главным «минусом» является именно отсутствие возможности обсудить информацию либо удобным способом поделиться ею с друзьями и коллегами.

К сожалению, вынужден отметить, что в течение года мы не принимали участия в мероприятиях инициированных «Авантом». Понимаю значение нетворкинга как очень эффективного инструмента для продвижения услуг компании, могу лишь отметить свою готовность принимать в них участие в будущем.

Сергей Григорьев, председатель Ассоциации выпускников КемГУ, руководитель центра деловых коммуникаций «Миг42»:

– Региональное СМИ должно давать местные новости, с акцентом на персонал. Ведь новости про людей всегда интересны зрителям и читателям. Это и описания историй успеха деловых людей, и комментарии известных предпринимателей по актуальным вопросам: законы, сделки, тренды и т.п. Инвесторам нужны новые идеи, проекты, люди. И, наоборот, начинающим нужна реклама их бизнеса. Отсюда и материалы – про интересные продукты, услуги и т.д. Также освещение мероприятий, где возможно такое взаимодействие.

Несмотря на то, что существует спецлитература, где профессионально описаны многие бизнес технологии, мне кажется, что общая информация о таких процессах будет всегда интересна, конечно, со ссылками на источники. Ведь это экономит время – предпринимателям часто некогда заниматься самообразованием и поиском информации.

Учитывая опыт «Авант-ПАРТНЕР» в организации различных мероприятий, можно перевести их в формат периодических встреч, такие «тематические чаепития». Условно, каждый вторник в 17.00 по такому адресу проходит встречи за чашкой чая, где обсуждаются темы, связанные с предпринимательством и предпринимателями. Это и фокус-группа, это и обучение, это и дискуссия, да и просто возможность общения с интересными людьми на интересные темы.

Владимир Полликов, заместитель генерального директора ЛК «Проминвест»: – Наверное, все новости глобально можно разделить на две категории: новости, полезные для бизнеса и бизнес-решений (деловая часть) и новости, интересные для другой – «небизнесовой» жизни, которой живет местный круг: культурные, общественные события. Всё это для меня интересно.

Помимо собственно информации интересно мнение профильных/известных и не очень персон по поводу того или иного события. Если мы говорим о бизнесе, наверное, всё же региональным и не крупным, то это информация о событиях в этой среде и комментарии из этой среды. Пульс местной жизни можно прочувствовать только здесь.

Отраслевые обзоры интересны в части, полезной для внешнего круга потребителей услуг отрасли, но иногда и внутри можно узнать что-то полезное про коллег. И мне почему-то до сих пор приятно разворачивать газету...

## КЛИМ ЩЕРБАКОВ: «МЫ ОПТИМИСТИЧНО НАСТРОЕНЫ НА РАБОТУ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ»

Компания «РТК-ЛИЗИНГ» подводит итоги года и делится планами на предстоящий год. Об этом мы беседуем с Климом Александровичем Щербаковым, директором Кемеровского филиала ОАО «РТК-ЛИЗИНГ».



– Клим Александрович, каким был уходящий год для лизинговых компаний Кемеровской области? Какие тенденции развития отрасли за этот год Вы можете отметить?

– Прежде всего, хочу поздравить жителей Кузбасса с наступающим Новым годом и пожелать крепкого здоровья и благополучия. Этот праздник мы всегда встречаем с добрыми чувствами и надеждами. Пусть 2013 год воплотит в жизнь все наши планы и ожидания.

Текущий год был нелёгким, особенно в Кузбассе, что явилось следствием кризиса в угольной отрасли из-за падения цен на этот энергоноситель. Многие крупные угольные компании заморозили свои проекты, оптимизировали инвестиционные программы. Это ударило и по остальному кузбасскому бизнесу, т.к. основная его часть так или иначе связана с углём. Отразилось это и на представителях лизинговой отрасли. Можно констатировать, что спрос на лизинговые услуги временно упал. Однако, в нашем филиале прирост портфеля равен

прошлогоднему показателю. Можно с уверенностью сказать, что есть предпосылки к росту. Наша компания является универсальной и сотрудничает с предприятиями всех отраслей, работая с различными предметами лизинга. В этом году появились ряд новых игроков на рынке Кузбасса, что говорит о перспективности нашего региона для лизингового бизнеса. Стоит отметить, что уже очень большое количество предприятий понимают преимущества лизинга, планируют им воспользоваться для расширения своей деятельности или уже давно и успешно применяют этот инструмент приобретения основных средств. Без сомнений, рост популярности лизинга – положительная тенденция рынка. В целом, мы довольны уходящим годом, однако всегда есть, к чему стремиться.

– Какие планы на следующий год?

– Мы планируем развивать направление сотрудничества с малым и средним бизнесом (до этого основной упор делался на сделки с

крупными компаниями), а также продолжать наращивать объёмы в корпоративном сегменте. Малому и среднему бизнесу мы готовы уже сейчас предложить весьма привлекательные условия по лизингу. Наряду с этим, мы также открыты к сотрудничеству с корпоративным бизнесом по сделкам и проектам практически любой сложности с широким спектром передаваемого в лизинг имущества.

К слову, наш Кемеровский филиал имеет огромную географию деятельности – мы работаем по всей Сибири и Дальнему Востоку. В наступающем 2013 году мы собираемся существенно расширить взаимодействие с бизнесом из других регионов, ведь это не только хорошо для дела, но еще и очень интересно, ведь в каждом регионе не только своя локомотивная отрасль промышленности, но и методы ведения бизнеса, характер руководителей. В итоге, могу сказать, что мы весьма оптимистично настроены на работу в следующем году.

Адрес Кемеровского филиала:  
г. Кемерово, ул. 50 лет Октября, 12 «А», офисы 309, 314  
Телефон: +7 (3842) 58-57-46; +7 (923) 536-01-10;  
+7 (923) 527-02-20; +7 (923) 505-03-30  
Факс: +7 (3842) 58-57-46 E-mail: kmr@rtcleasing.ru

**РТК-ЛИЗИНГ**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

**Уважаемые кемеровчане!**  
**Поздравляем вас с Новым 2013 Годом и Рождеством!**

*До Нового Года осталось немного,  
Живя предвкушением праздничных дней,  
Спешим Вас поздравить, надёжных партнёров,  
И просто – проверенных добрых друзей.  
Пусть в Новом Году Вам сопутствует счастье,  
И сбудутся Ваши желанья вполне:  
Для бизнеса – роста, дохода, удачи!  
Здоровья, любви и достатка – семье!*

Коллектив Центра поддержки предпринимательства г. Кемерово

**ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**







**Дорогие друзья!**  
От имени выставочной компании «Кузбасская ярмарка» и себя лично сердечно поздравляю вас с **Новым 2013 годом и Рождеством Христовым!**

Желаю крепкого здоровья, благополучия, счастья, мира и понимания вашему дому, неисчерпаемой энергии, вдохновения и удачи! Пусть наступающий год будет наполнен приятными сюрпризами и подарками, а каждая прожитая минута останется в памяти светлым воспоминанием! Пусть 2013 год станет годом новых свершений, щедрым на добрые дела и воплотит в жизнь все ваши планы и проекты. Всего самого доброго и светлого вам и вашим близким!

С уважением,  
генеральный директор  
ВК «Кузбасская ярмарка»  
В.В. Табачников



*Все для красоты и уюта  
Вашего дома и офиса*








ЧАСЫ НАПОЛЬНЫЕ  
НАСТОЛЬНЫЕ КАМИННЫЕ  
**ВАЗЫ**  
ЦВЕТЫ, ДЕРЕВЬЯ  
ИСКУССТВЕННЫЕ

КАРТИНЫ, ПАННО  
ПОДСВЕЧНИКИ  
СВЕЧИ  
СТАТУИ СТАТУЭТКИ

ЭКЗОТИКА  
ПОДАРКИ  
ПОДАРОЧНЫЕ  
СЕРТИФИКАТЫ

**МАГАЗИН «ИНТЕРЬЕР, ДИЗАЙН И ЭКЗОТИКА»**



г. Кемерово  
ул. Тухачевского, 2  
тел.: **65-65-85**



**С Новым годом!**

Пусть дарит  
Новый Год Змеи  
Вам мудрость и достаток,  
Пусть год грядущий  
будет щедр,  
Богат, красив и сладок.  
Без грусти и забот прожить  
Желаем этот год!  
А Змейка будет сторожить  
Вас от лютых невзгод!



КУЗБАСС  
**Маяк**  
ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!

Кемерово – 102,3  
Новокузнецк – 103 (FM)





**Депозиты**

*Поднять. В среднем на 1% М. Загорин*

**Надежный банк стал выгоднее**

Ставки по депозитам повышены

8 800 100-24-24  
www.vtb24.ru

Условия действительны на 11.10.2012. Среднее значение депозитов и кредитных процентных ставок по вкладам «ВТБ24 – Свобода выбора», «ВТБ24 – Доходный» – Телесберег, в рублях, по деп. 31-50, 395-645, 546-731 день, без капитализации, действительны на 11.09.2012 г. и 11.10.2012 г. Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество). Генеральная лицензия Банка России № 1623. РЕКЛАМА.