ТЕЛЕКОМ ИТОГИ 2012

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 3(338)

ВТОРНИК
19 ФЕВРАЛЯ 2013

16+

www.avant-partner.ru

2 ПОСТРОЯТ ЛИ В КЕМЕРОВЕ «МАКДОНАЛДС»

9 ИЗМЕНИЛОСЬ ЛИ КАЧЕСТВО ТЕХОСМОТРА

17 КАК СОХРАНИТЬ МОЛОДОСТЬ

ТЕНДЕНЦИИ

НИЗКИЙ УГОЛЬ

Заключаемые на 2013 год соглашения о социально-экономическом сотрудничестве между угольными компаниями и обладмнистрацией раскрывают ближайшие перспективы кузнецкого угля. Пока можно говорить о том, что в большинстве своём угольщики не ждут от начавшегося года ничего хорошего, рассчитывают в лучшем случае на сохранение нынешнего довольного низкого спроса на уголь и на такие же низкие цены. Причины такого положения помимо экономических сложностей в мире они видят в растущей конкуренции газа на европейском рынке, в том числе, косвенной, со стороны сланцевого газа в США, вытесняющего американский уголь на внешние рынки.

Самое непростое положение, судя по всему, складывается у компаний, специализирующихся на добыче коксующегося угля. «Дочки» металлургов, ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» (принадлежит транснациональному металлургическому холдингу Arcelor Mittal) и ОАО «Белон» (контролируется ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»), в 2013 году планируют не увеличивать, а сокращать добычу угля и производственные инвестиции. В соответствие с соглашениями, которые они подписали с обладминистрацией, УК «Северный Кузбасс» планирует в 2013 году добыть 1,88 млн тонн угля против 2 млн тонн в прошлом году, «Белон» – 3,89 млн тонн против 3,95 млн тонн. Как пояснил на подписании технический директор УК «Северный Кузбасс» **Иван Шемякин**, планы 2013 года обусловлены тем, что работающие в составе компании две шахты «практически полностью уходят на добычу на тонких пластах», однако, с 2014 года предполагается вновь переход на более мощные пласты, в результате чего добыча будет восстановлена. **Вячеслав Бобылев**, гендиректор «Белона», просто отметил, что цены на концентрат коксующихся углей, который выпускает компании, снизились. Объем инвестиций в развитие производства ОАО «Белон» в 2013 году запланирован в объёме 1,7 млрд рублей против 2,3 млрд рублей, инвестиций ОАО «УК «Северный Кузбасс» – 487 млн рублей против 991 млн в 2012 году.

Крупнейший угольщик региона, ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ), в этом году сохранит добычу на уровне 2012 года, но нужно учесть, что в прошлом году она сократилась на 3 млн тонн. Как сообщил после подписания соглашения с губернатором Кузбасса **Аманом Тулеевым** гендиректор ООО «УГМК-Холдинг» (управляющая компания КРУ) **Андрей Козицын**, объём инвестиций на 2013 год сокращается до 5,4 млрд рублей против 22,5 млрд в прошлом году в связи с тем, что в 2012 году рекордные 15 млрд рублей были направлены на приобретение собственных вагонов. Благодаря сформированному собственному вагонному парку, компания практически полностью перевозит уголь в своих вагонах на короткие, до 1000 км расстояния. Но в этом году таких вложений уже не будет.

Снижение добычи в прошлом году он объяснил тем, что в период кризиса 2008-2009 гг. компания резко сократила объём вскрышных работ, это отставание оно пытается преодолеть в течение 2012-2013 гг., что привело к временному к увеличению коэффициента вскрыши до 8-9 кубометров на 1 тонну угля и к снижению добычи. Постепенно предполагается увеличить объём

Окончание на стр. 3

ИТОГИ РАБОТЫ И ПЛАНЫ УГОЛЬНЫХ КОМПАНИЙ КУЗБАССА (В МЛН ТОНН, 2012-2013 ГГ.)

АНОНС

«АВАНТПЕРСОНА - 2013»

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

Предлагаем компаниям, коллективам, отдельным представителям бизнес сообщества выдвинуть своего представителя достойного, на их взгляд, стать победителем в номинациях: **Компания, Топ-менеджер, Предприниматель.**

Заявки принимаются до **22 февраля** включительно.

Форма заявки и подробности выдвижения – на сайте **www.avant-partner.ru**

Редакция Группы изданий «Авант» оставляет за собой право на составление шорт-листа для окончательного голосования на сайте.

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

Уточняющие вопросы можно задать по электронной почте: **editor@avant-partner.ru**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Альфа-Банк

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ

1921 РОСГОССТРАХ

КУЛЬТУРНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ВОЛНА

Амстердам ЦВЕТЫ ОПТОМ И В РОЗНИЦУ

ПАРТНЕРЫ

ВИЗАРД-К АГЕНТСТВО НЕОТАНДАРТНЫХ ПРОЕКТОВ

DUM project aroma boutique

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

КУЗБАСС Маяк ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!

ТЕХОСМОТР: РАСТУЩИЙ РЫНОК

Согласно данным Российского Союза Автостраховщиков (РСА) в Кемеровской области на сегодняшний день действуют около 40 операторов техосмотра. При этом очевидно, что список продолжит расти и в дальнейшем.

НОВЫЙ РЫНОК

Напомним, что закон, утверждающий новый порядок проведения техосмотра и призванный облегчить жизнь автовладельцам, вступил в силу в начале 2012 года. Причём за это время на рынок пришёл не только местный бизнес. Например, конкуренцию местным компаниям составляют ЗАО «Техосмотр» и ИП Терпунов А.В. из Москвы. Преимущественно пункты ТО расположены в Кемерове, Новокузнецке и Юрге. Также охвачены Мариинск, Белово, Тяжин, Киселевск, Промышленное, Прокопьевск, Ленинск-Кузнецкий, Осинники и другие.

ЗАО «Техосмотр» появилось в Кузбассе в числе первых. На сегодняшний день на территории России действует 105 пунктов технического осмотра этой компании. В Кузбассе – два: по одному в Кемерове и Новокузнецке. Как пояснили в пресс-службе организации, только за второе полугодие её сотрудниками в области проведено около 12 тыс. ТО, при этом около 600 автомобилей его не прошли.

По данным областного ГИБДД количество транспортных средств в Кемеровской области увеличилось за 2012 год на 12 тысяч единиц. При этом, как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» начальник УГИБДД ГУ МВД России по Кемеровской области Александр Реветнев, доля ДТП по причине технической неисправности транспортных средств по-прежнему остается низкой. Однако, «В этом отношении у нас есть вопросы, – сказал он. – На некоторых автобусах, прошедших ТО и имеющих освидетельствование частных компаний, мы выявляли нарушения в этой части».

Во многом такой популярности среди автовладельцев оператор обязан партнёрскому соглашению с ООО «Росгосстрах» относительно информирования клиентов о возможности прохождения ТО на пунктах технического осмотра ЗАО «Техосмотр» (подробнее в материале «Техосмотр ещё тот»/ «Авант-ПАРТНЕР» № 12/15.05.2012г.).

Большинство же операторов, особенно местных, пока не ощущают особого потока клиентов. В первую очередь это связано с тем, что они сравнительно недавно начали осуществлять свою деятельность. Первые операторы, не считая ЗАО «Техосмотр» приступили к работе в марте-апреле 2012 года. Последний на сегодняшний день оператор (Мариинское ГПАТП) был включён в список РСА лишь 14 января 2013 года. Многие – в декабре прошлого года. Естественно, что говорить о каких-то итогах им пока рано.

Продолжение на стр. 8-10

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

БАНКРОТСТВО «БЕЛОНА» ПРЕКРАЩЕНО ЗА УПЛАТОЙ ДОЛГА

Арбитражный суд Кемеровской области прекратил производство по делу о банкротстве ОАО «Белон» (Белово, угольная «дочка» ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»), возбуждённое по заявлению новосибирского ЗАО «Инвестиционная строительная компания «Метаприбор». Как следует из определения суда о прекращении производства, «Метаприбор» 5 августа 2012 года направил в суд заявление о признании ОАО «Белон» банкротом в связи с неоплаченной задолженностью перед инвестиционной строительной компанией в 5,48 млн рублей, подтверждённой решением арбитражного суда Новосибирской области от 21 мая 2012 года. Угольная компания пыталась оспорить это решение. В связи с этим производство по делу о банкротстве даже приостанавливалось, но 6 декабря прошлого года оно было возобновлено, поскольку кассационная жалоба ОАО «Белон» не была удовлетворена. 19 декабря 2012 года должник полностью оплатил свой долг, после чего «Метаприбор» отказался от заявления о признании «Белона» банкротом.

АНЖЕРСКИЙ ФАНЕРНЫЙ КОМБИНАТ ОТПРАВИЛИ СПОРИТЬ В МОСКВУ

Попытка ЗАО «Анжерский фанерный комбинат» (АФК, Анжеро-Судженск) взыскать с польской компании ООО «Видеманн Польша» (Wiedemann Polska) около 170 млн рублей в арбитражном суде Кемеровской области оказалась неудачной. 11 февраля суд так и не приступил к рассмотрению дела по существу, оставив его без рассмотрения по ходатайству ответчика. В нём последний ссылался на положение договора генподряда с АФК, по которому споры между сторонами должны разбираться в Международном Коммерческом Арбитражном суде при Торгово-промышленной палате России (ТПП РФ). Представитель истца **Максим Нестеренко** возражал против этого, ссылаясь на то, что договорные отношения между Анжерским фанерным комбинатом и «Видеманн Польша» были прекращены 23 октября 2010 года, когда все права и обязанности генподрядчика по договору были переданы другой польской компании, ООО «Производственно-сервисное предприятие «Редокс». Однако в итоге суд согласился с ходатайством ответчика, поскольку договором генподряда предусмотрено «все споры и разногласия» решать «путём переговоров между сторонами», а «в случае невозможности достижения согласия», разбирать их указанном третейском суда при ТПП РФ. После заседания Максим Нестеренко сообщил, что определение кемеровского арбитража будет оспорено. Напомним, что ЗАО «Анжерский фанерный комбинат» в 2008 году заключило соглашение генподряда с фирмой Wiedemann Polska о постройке завода мощностью 60 тыс. кубометров фанеры в год стоимостью 46,95 млн евро. В своем иске АФК утверждает, что строительно-монтажных работ было выполнено ответчиком на 28,17 млн евро, ввезено различного оборудования на 13,04 млн евро, и генподрядчик остался должен заказчику 3,68 млн евро (146,94 млн рублей), плюс проценты за пользование средствами (21,65 млн рублей). В настоящее же время на стройплощадке АФК работы не ведутся, коллектив распущен.

«ГУРЬЯНИНУ» ПРИГЛАШАЮТ «ЮРИДИЧЕСКУЮ СЛУЖБУ»

Конкурсный управляющий Межрегионального финансового потребительского союза (МФПС) «Гурьянин» **Вячеслав Долгих** направил в арбитражный суд Кемеровской области ходатайство об установлении размера оплаты лица, привлекаемого арбитражным управляющим. За оплату в 2 млн рублей (без учёта налогов, сборов и комиссий) за 6 месяцев он предложил привлечь для обеспечения его деятельности кемеровское ООО «Юридическая служба». Рассмотрение ходатайства назначено на 19 февраля. Увеличить расходы обанкроченного кредитного кооператива может и очередной иск бывшего директора «Гурьянина» **Александра Истомина**. Как следует из материалов дела, на этот раз он требует 3,1 млн рублей. Этот иск арбитраж рассмотрит в начале марта. Ранее в прошлом году Истомину удалось выиграть три аналогичных иска на 14,5 млн рублей. При этом он сам обвиняется в совершении преступлений по ст. 160 УК РФ («Присвоение или растрата»), ст. 174 («Легализация денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления») и ст. 201 («Злоупотребление полномочиями»), и в рамках уголовного дела против него, которое слушается в суде Беловского района, «Гурьянин» предъявил Истомину гражданский иск на 217 млн рублей. Как сообщили в райсуде, следующее заседание по этому делу состоится 26 февраля. Напомним, что Вячеслав Долгих был назначен управляющим «Гурьянина» 15 ноября 2012 года. В реестре МФПС – более 3 тыс. кредиторов с требованиями на 430 млн рублей.

«МАКДОНАЛДС» ОБОШЛИ

14 февраля в Кемерове аукцион на право аренды земельного участка для строительства предприятия общественного питания, около кемеровского торгового центра «Север» который проводил Кузбассфонд, закончился победой ООО «Футбольный клуб Кемерово» владельца компании «Аквамаркет» **Константина Яковлева**. Хотя основной результат этих торгов состоит в том, что на них не выиграло ООО «Макдоналдс», для которого, собственно, и был подготовлен этот участок площадью 0,3 га. Напомним, накануне Нового года года и.о. мэра **Виктор Смоляго** озвучил сумму предполагаемых инвестиций мировой компании – 200 млн рублей. Аукцион был назначен на 14 февраля с начальной ценой за право аренды в 2, 266 млн рублей. Всего в торгах участвовали пять юридических лиц и одно физлицо – предприниматель из Москвы. Но основная борьба шла между московским ООО «Макдоналдс» и кемеровским ООО «Футбольный клуб Кемерово». И для Фонда имущества Кемеровской области, который и проводил аукцион, итоги более чем положительные. Борьба закончилась на 172 шаге аукциона. Кемеровскому победителю предстоит заплатить 21 млн 753,6 тыс рублей арендной платы за год. Столько денег это принесло бюджету. И ещё может принести, потому что договор аренды должен быть заключён на пять лет. Ни представитель компании-победителя, ни проигравшие, ни сам г-н Яковлев не комментируют произошедшее. Один из участников аукцион отметил, что итоговая цена за участок «слишком высокая». По данным «Авант-ПАРТНЕРа», договор по результатам аукцион должен быть подписан в течение пяти дней. В настоящее время г-н Яковлев ведёт переговоры с администрацией. При этом примечательно, что в настоящее время в городе нет других подготовленных площадок для размещения объекта общественного питания.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»
avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ
А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

«ЮБИЛЕЙНУЮ» ПЛАНИРУЮТ ВОССТАНОВИТЬ

Новокузнецкий холдинг «ТопПром» объявил, что в феврале «приступает к новому проекту – реконструкции шахты «Юбилейная», планируя «сделать шахту безопасной, современной и высокотехнологичной». По данным «Евраз Груп», шахта, о скорой продаже которой уже неоднократно объявлялось, пока остаётся в собственности компании «Южкузбассуголь», «дочки» «Евраза».

В сообщении пресс-службы ЗАО «ТопПром», размещённой на сайте холдинга 6 февраля, сказано, что компания запускает в феврале новый проект восстановления шахты «Юбилейная», что «работы по её восстановлению и модернизации продлятся до трёх с половиной лет», для выполнения этих работ «руководство холдинга пригласило лучших специалистов области». В этом качестве назван заместитель директора компании по угольным активам **Сергей Ноги**х, который «возглавит работы по реконструкции шахты «Юбилейная». В этом году, как сказано в сообщении, планируется провести «проектирование, заход на горные работы, реконструкцию поверхности административно-бытового комплексного здания». Отмечается, что вопросы безопасности будут решаться комплексно, «ведь только после создания безопасных и комфортных условий для работы сотрудников, можно будет приступать к дальнейшим работам по восстановлению шахты». В результате реализации проекта восстановления и модернизации «шахта должна стать другой «Юбилейной», безопасной и высокорентабельной». Впрочем, через неделю сообщение было снято с сайта. Возможно, потому что сделка по продаже «Юбилейной» не завершена.

В 2010 году «Юбилейная», известная тем, что в июне 2007 года на ней произошла авария с гибелью 39 горняков, была остановлена «Евразом» «по причине высоких затрат труда и высокой себестоимости». Тогдашний руководитель дивизиона «Сибирь» группы **Алексей Иванов** заявил также, что рассматривается «возможность продажи «Юбилейной» в случае, если будет такая заинтересованность у покупателей». Для подготовки к сделке было создано ООО «Шахта «Юбилейная», на которое была переоформлена лицензия на участок шахты с промышленными запасами около 80 млн тонн (уголь коксующейся марки Ж). До этого лицензией владело ОАО «Объединенная угольная компания «Южкузбассуголь», в составе которого шахта «Юбилейная» была подразделением одного из филиалов.

В состав холдинга «ТопПром» входит две углеобогатительные фабрики («Щедрухинская» в Новокузнецке и «Тайбинская» в Киселевске), предприятие по добыче угля открытым способом ООО «Майнинг», транспортное предприятие ООО «Транссервис». Собственников компания не раскрывает. Выручка ЗАО «ТопПром» в 2011 году составила 6,18 млрд рублей, чистая прибыль – 419 млн рублей.

Через год интерес к покупке шахты проявило ЗАО «ТопПром», в мае 2011 года направив ходатайство в Федеральную антимонопольную службу о приобретении «Юбилейной». Через год Константин Лагутин, тогда вице-президент «Евраз Груп», сообщил, что «завершаются переговоры с потенциальными стратегическими инвесторами, которые готовы приобрести» шахту. Однако, о заключении сделки ни продавец, ни покупатель так и не объявили, хотя сведения об этом появились в ноябре прошлого года.

С объявлением планов по восстановлению и модернизации шахты «Юбилейная» возникла накладка. 11 февраля региональный центр корпоративных отношений «Сибирь» «Евраз Груп» официально заявил, что «в настоящее время компания «Южкузбассуголь» является управляющей организацией в отношении шахты «Юбилейная» и владеет 100% долей в уставном капитале». На следующий день сообщение «ТопПрома» о проекте восстановления шахты было снято с сайта холдинга. Но очевидно, что это не означает отказ от проекта. Как следует из других сообщений холдинга, его добывающая «дочка» ООО «Майнинг» добывают уголь по договору подряда с ОАО «Поляны» в Киселевске, а с этого года начинает такую же работу в Прокопьевске по договору с ООО «Ш Зенковская». Не исключено, что и «Юбилейная» может быть восстановлена таким же способом.

Егор Николаев

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ВТБ ПОДВЕЛ ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КУЗБАССЕ В 2012 ГОДУ

Кредитно-документарный портфель на 1 января 2013 года составил 12,5 млрд рублей, что превышает показатель итога 2011 года на 22%.

«Рост объёмов кредитования стал возможен благодаря целому ряду факторов: расширению сотрудничества с действующими клиентами, работе над диверсификацией клиентской базы по отраслевому признаку, увеличению объемов кредитования государственных структур, – прокомментировал руководитель дирекции по Кемеровской области филиала ВТБ в Красноярске **Евгений Облов**. – *Кроме того, значимым событием прошедшего года стало решение головной организации банка об увеличении полномочий по кредитованию, предоставленных нам как региональному подразделению. Это позволило упрощать и ускорять кредитные процедуры».*

Эффективность работы кемеровского подразделения ВТБ в 2012 году демонстрирует также высокая динамика роста чистого процентного дохода, объем которого на 1 января 2013 года составил 352,9 млн рублей, для сравнения: на 1 января 2012 года этот показатель был равен 148 млн рублей.

Объём средств, которые кузбасские организации размещали в ВТБ, в течение года традиционно колебался, достигая на некоторые отчётные даты 8 млрд рублей.

В течение всего года наблюдался высокий спрос на банковские гарантии ВТБ различного типа, объём предоставления которых вырос в 2,5 раза по сравнению с предыдущим годом и составил 1, 6 млрд рублей. Особенно востребованы были гарантии исполнения государственного контракта, возврата авансового платежа, гарантии использования специальных федеральных марок и гарантии возврата НДС в пользу налоговых органов.

В 2012 году банк ВТБ в Кемерово осуществлял поддержку внешнеэкономической деятельности кузбасских предприятий. Евгений Облов отметил: «Нельзя не признать, что сотрудничество с ВТБ помогает предприятию более эффективно осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Банк имеет большой опыт международных расчетов, сохранил в штате всех региональных подразделениях квалифицированных специалистов валютного контроля».

Балансовая прибыль кемеровского подразделения ВТБ по итогам года составила 172, 7 млн рублей.

Евгений Облов подчеркнул: *«Год был успешный: произошел рост количественных и качественных показателей, заключен ряд значимых сделок. Мы готовы планомерно развиваться, сохраняя гибкость и открытость для клиента».*

На правах рекламы. ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

НИЗКИЙ УГОЛЬ

Окончание. Начало на стр. 1

добычи, до 48,5 млн тонн в 2017 году, и, соответственно, снизить коэффициент вскрыши до 6,5-7. В то же время будет ли прирост добычи на самом деле, по оценке Андрея Козицына, зависит не только от работы самой компании, но и от работы «РЖД», конъюнктуры рынка, от работы других угольщиков.

И такая осторожная оценка становится понятна, если учесть, что по прогнозу гендиректора ООО «УГМК-Холдинг», спрос на уголь на мировых рынках в 2013 году будет стабильным, но цены при этом сохранятся на нынешнем низком уровне, хотя и ниже падать не будут. Из 45 млн тонн, запланированного на этот год, 20 млн тонн КРУ планирует отгрузить на внутренний рынок, 25 млн – на экспорт, и это направление «даёт возможность развития компании». Но здесь появились проблемы: по данным Андрея Козицына, экспорт КРУ будет расти в первую очередь в восточном направлении, т. к. на европейском рынке обострилась конкуренция, поскольку туда пошёл американский уголь, вытесняемый сланцевым газом. Теперь уголь из США вытесняет российский уголь из Европы.

Председатель совета директоров группы «Талтэк» (контролируется барнаульским ЗАО «ИК «ЮКАС-Холдинг») **Юрий Кочеринский** сообщил, что около половины добываемого угля, 1,5 млн тонн, компания отправляет на экспорт, в основном, в Европу, и от этого направления отказываться в пользу восточного не планирует. Но объясняется это тем, что практически весь экспортный уголь грузится через собственный порт группы в городе Кандалакша (Мурманская область). Его «Талтэк» модернизирует, расширяет, углубляет дно для приёма судов увеличенной грузоподъемности, естественно, от него не откажется, и уголь поэтому пойдет в Европу. Но вряд ли этот случай можно признать показательным, собственными портовыми терминалами владеют далеко не все угольщики.

Зато показательно, что «Талтэк» отложил на два года свой основной инвестпроект – строительство нового угольного разреза, «Киргайский Новый». Год назад Юрий Кочеринский обещал, что разрез будет пущен в мае 2012 года, потом ввод отложили на вторую половину года, а после подписания соглашения на 2013 год он объявил, что завершение строительства «Киргайского Нового» отложено до 2014 года. Это произошло в связи с тем, что компания «не успела подготовить документы для постановки запасов данного разреза на государственный баланс». Однако, в прошлом году источник в областном департаменте ТЭК объяснил отложение инвестпроекта падением спроса на уголь.

А вот ООО «Угольная компания «Заречная», несмотря на проблемы на рынке, торопится завершить свой главный инвестпроект – строительство шахтоуправления «Карагайлинское». Как пояснил генеральный директор компании **Виталий Харитонов**, строящаяся в составе предприятия шахта «Карагайлинская» мощностью 2,5 млн тонн будет добывать коксующийся уголь марки «Ж», который не имеет смысла поставлять на рынок без обогащения. Поэтому одновременно с шахтой строится обогатительная фабрика, однако, в этой части строительство может задержаться из-за «проблемы финансирования», поскольку по условиям кредитного соглашения УК «Заречная» с Газпромбанком 30% расходов на строительстве шахтоуправления должны составлять собственные средства. Изыскать их, пояснил Виталий Харитонов, трудно в нынешней ситуации низких цен на рынке. Он согласился, что влияние на конъюнктуру на рынке оказал приток американского угля, вытесняемого сланцевым газом, при этом «американские железные дороги пошли угольщикам навстречу, снизив тарифы, а наши наоборот». Тем не менее, компания «постарается» в 2013 год запустить шахтоуправление «Карагайлинское» и спокойно войти в 2014 год».

Конечно, и уже в объявленных планах угольщиков есть и крупные инвестпроекты, и намерения продолжать рост угледобычи, но не они отражают сегодня основную тенденцию – спрос на уголь снизился, заметного его роста и увеличения цен, а значит и доходов угольщиков, не предвидится.

Антон Старожилов

ЦЕНА ВОПРОСА

550 миллионов рублей составляют инвестиции АСО «Промстрой» в строительство бизнес-центра «Маяк-Плаза» в Кемерово, сообщил в интервью агентству «Интерфакс-Сибирь» президент компании **Борис Горобцов**. Ввод в эксплуатацию 12-этажного бизнес-центра площадью 17 тыс. кв. м намечен на осень 2013 года. По словам Бориса Горобцова, офисные помещения в «Маяк-Плаза» раскуплены уже сейчас. «Это будет бизнес-центр нового уровня для Кемерова. Могу отметить интересные архитектурно-планировочные решения, например три панорамных стеклянных лифта в атриуме бизнес-центра», – сказал он. На первом этаже центра будут расположены ресторан и кафе, торговые бутики, конференц-зал. Для посетителей и сотрудников предусмотрены подземный паркинг на 80 машиномест и надземная парковка на 220 машиномест.

1 миллиард 392 миллиона рублей составил предварительный размер ущерба, нанесённого плодородным землям в Кемеровской области. Плодородный слой на 14,6 тыс. гектарах земель сельхозназначения в Кемеровской области был испорчен в минувшем году, сообщил и.о. руководителя управления Россельхознадзора по региону **Анатолий Лобанчук**. «Нами рассчитано и направлено через прокуратуру в судебные органы 13 исков, и они ещё находятся на стадии рассмотрения. Общий ущерб, предварительно рассчитанный по этим искам, составляет 1 млрд 392 млн рублей», – сказал он. Прежде всего, речь идёт о нарушениях со стороны угольных компаний. Часть ущерба предлагается погасить не деньгами, а работами по восстановлению земель. «То есть, собственник, который нарушил земли, берет на себя обязанность по их восстановлению», уточнил Анатолий Лобанчук.

32 миллиарда рублей составит минимальный размер инвестпрограммы ОАО «СУЭК» в Кузбассе в этом году. В том числе, как пояснили в компании, более 14 млрд рублей (на уровне прошлого года) составят инвестиции в развитие ОАО «СУЭК-Кузбасс». Остальное – на объекты Сибирской генерирующей компании (в частности, в реконструкцию действующих мощностей Томь-Усинской ГРЭС и Беловской ГРЭС, строительство новых генерирующих мощностей Новокузнецкой ГТЭС). Помимо этого, не менее 1,7 млрд рублей будут направлены на безопасность, охрану труда и окружающей среды, в том числе развитие систем вентиляции и дегазации, дальнейшее разворачивание комплексных систем аэрогазового контроля, обеспыливание и осланцевание (в прошлом году 1,4 млрд рублей). Ещё более 170 млн рублей будет направлено на реализацию областных социальных программ, в том числе на подготовку г. Ленинска-Кузнецкого к Дню шахтера.

ИНТЕРВЬЮ С ЛУЧШИМ ПРОДАВЦОМ КОНТИНЕНТА

МАЙКЛОМ БЭНГОМ

Досье: *Майкл Бэнг – международный бизнес-консультант с 30-летним опытом личных продаж различных товаров и услуг. Обладатель титула «Лучший продавец мира 90-х годов». Президент "International School of Sales" («Международная школа продаж», Великобритания), владелец консалтинговой компании Personal & Business Consulting (Нидерланды), рецензент известных книг по методике продаж. М. Бэнг разработал специальную авторскую программу обучения для продавцов и для тех, кто управляет продавцами. В числе его клиентов такие всемирно известные компании, как Toyota, Land Rover, Renault, Volvo, Toshiba, Panasonic, Heineken, Nestle, Whirlpool, Unilever и многие другие.*

Его репутация звучит очень просто: лучший продавец мира. Сам Майкл Бэнг уверен, что быть лучшим не сложно: «Если ты можешь представлять ценность для другого человека – иди и делай!» Сам он «делает» продавцов по всему миру.

Я смотрю ваш рекламный буклет: здесь написано – «семинар от мировой легенды продаж». Вы разработали собственную технологию продаж, но ведь на самом деле бизнес-тренеров очень много. Чему особенному учите вы? Не могли бы Вы раскрыть суть вашей системы?

Майкл Бэнг: Да, конечно, на сегодняшний день существует 50 тысяч книг о том, как продавать лучше. Это огромное количество информации. Во всех этих книгах рассматриваются одни и те же фундаментальные принципы продаж, или варианты этих принципов. Работая по всему миру, в разных компаниях, отраслях и странах, я смог накопить огромный багаж знаний и опыта. Свои знания я синтезировал в единую систему. Каждый сможет ее быстро освоить и эффективно применять на практике. Старый стереотип гласит о том, что настоящий продавец способен продать снег эскимосу и песок бедуину. Но это не продажа. Это обман. Зачем обманывать людей? У действительно хорошего продавца клиенты продолжают покупать и получать то, что они хотят. И, если продавец делает это профессионально и дружелюбно, процесс покупки становится приятным для покупателя. Продавец должен стремиться и уметь это делать. На семинарах я акцентирую внимание на технике продаж и отчасти на изучении человеческой природы. Это набор инструментов, своего рода универсальная схема. Любому продавцу, в какой бы компании он ни работал, нужно выполнить одни и те же действия: найти клиента, установить с ним взаимоотношения, узнать его потребности, провести презентацию, уладить возражения и завершить сделку. Единственная разница в том, как мы это делаем.

Вы сказали – «делать приятное». А как научить продавца «делать приятное» для клиента?

Майкл Бэнг: Многие люди теоретически знают об этом, но не стремятся этого делать. Знания о том, что и как следует делать не приведут к результату, если их не применять на практике. Это как с фитнесом: человек знает, что он должен заниматься, но не занимается, или занимается от случая к случаю – это не дает результата. Посмотрите на артистов или спортсменов – что они делают? Они постоянно тренируются! Это должно быть образцом для продавца! И тогда он станет мотивированным и компетентным продавцом, который предоставляет ценность клиентам. И клиенты будут покупать у него до тех пор, пока они будут чувствовать, что им продают то, что действительно важно для них.

Очень многие продавцы, особенно новички, наоборот, говорят о том, что они не могут преодолеть барьер между собой и клиентами.

Майкл Бэнг: Продавец должен уметь постоянно расширять «зону комфорта». У каждого человека она своя: это то, что ему нравится делать, что для него знакомо, близко и удобно. К примеру, разговаривать с доброжелательными клиентами – это удобно. Но самые большие наши возможности находятся за пределами нашей зоны комфорта. Продавец должен понимать границы этой зоны и стремиться их расширять. Когда мы меняем свой образ мысли, когда меняется и окружение – мы видим его уже по-другому. И изменить менталитет продавца гораздо важнее, чем изучать техники или конкретные инструменты продаж. Прежде чем посадить семена в землю, ее нужно как следует подготовить. Выход из зоны комфорта – это не просто теория. Мы делаем практические упражнения на тренингах и семинарах. Научившись выходить за пределы зоны комфорта, продавцы становятся более уверенными и способны сделать гораздо больше.

Существует ли универсальная формула успеха?

Майкл Бэнг: В идеале можно сказать, что успех объединяет все эти аспекты: вы счастливы морально и физически, а также финансово независимы. Успех зависит от наших действий. Если вы пассивны, то вы ничего не достигнете. Прежде всего нужна мотивация: намерение, желание чего-то достичь. Если посмотреть на очень успешных людей, спортсменов, артистов, бизнесменов, то все они высокомотивированы. Если у нас есть такая мотивация, то для нас нет ничего невозможного. Если я, например, прочитаю книгу о вождении самолета, то у меня будут знания, но не будет соответствующего опыта. Навыки мы получаем на практике. Когда знания и навыки объединяются, человек приобретает компетентность. Вот три области, которые мы должны постоянно расширять: больше мотивации, больше навыков, больше знаний. Тогда мы будем расти, а наш бизнес расширяться. Именно это я и называю формулой успеха. Для меня это фундамент, который поддерживает любой мой тренинг. Эта формула успеха может применяться не только в бизнесе, но и в личной жизни. Есть два типа продаж: коммерческие - мы продаем, чтобы получить доход, и «жизненные» – это продажи наших идей. Продажа – это искусство и вызов по изменению разума другого человека.

BUSINESS FORWARD
International Expert Company
2-4 марта в г. Кемерово состоится практикум **Майкла Бэнга «Управление продажами»**
Место проведения:
БЦ «Олимпик Плаза»
Организатор:
Международная экспертная компания «Бизнес-Форвард»
Регистрация на практикум по телефону **8(3842) 76-42-22**

К КАЖДОМУ ДОМУ СВОЙ ПОДХОД

На прошлой неделе в Кемерове руководители управляющих компаний обсудили и утвердили минимальный перечень необходимых работ и услуг по содержанию общего имущества многоквартирного дома. По мнению экспертов, введение этого нормативного акта поможет значительно повысить качество обслуживания жилых домов и, соответственно, поднять имидж управляющих компаний.

«Качество обслуживания домов зависит не только от добросовестности управляющих компаний, но и от того, как определят виды работ и услуг сегодня собственники, – говорит директор ООО «Сибирская ассоциация ЖКХ» **Антон Русалев**. – Зависит от конструктивных технических особенностей многоквартирного дома, от степени благоустройства, потребностей и возможностей жителей, а также от утверждения собственниками платы за содержание, рассчитанной в зависимости от реальной стоимости технического обслуживания дома. Однако как показывает сегодня практика, управляющие компании в большинстве случаев принимают муниципальный тариф платы за содержание неприватизированного жилья и подстраивают под него обязательный перечень работ и услуг. По нашему мнению, это неправильно и приводит к постепенному отклонению основных показателей от современного уровня технических требований к эксплуатации зданий и сооружений».

Утверждение минимального перечня, по мнению собравшихся, должно значительно повысить качество обслуживаемых домов. При этом предполагается, что документ будет носить рекомендательный характер. В области такая практика уже есть. Например, подобный документ был принят в Новокузнецке в ноябре прошлого года общественным советом ЖКХ при городском Совете народных депутатов.

Интересно, что в минимальный перечень, помимо прочего, предлагается включить такие виды услуг, как техническое обслуживание систем дымоудаления и пожаротушения, вентилируемых фасадов, коллективных приборов учета, электромагнитных запирающих устройств (домофонов), системы видеонаблюдения, вывоз снега, подогрев водосточных воронок и водосточных систем, опиловка и вывоз деревьев, замер сопротивления изоляции, обслуживание паспортного стола и вывоз крупногабаритного мусора.

Кроме того, руководители управляющих компаний предложили разграничить тарифы для новых и старых домов, а также в зависимости от их расположения (в центре города или на окраине).

По мнению начальника управления энергосбережения и взаимодействия с организациями коммунального комплекса кемеровской администрации **Татьяны Ананьиной**, инициатива с минимальным перечнем хорошая. При этом нельзя все дома «чесать под одну гребёнку»: «Каждый дом индивидуален. И на каждом доме должна быть своя стоимость квадратного метра. Жители не хотят её утверждать, а все управляющим компаниям по всем 3,5 тысячам домов выйти на городской Совет и утвердить персональную плату тоже не правильно. Вернее объединить в группы дома по году ввода в эксплуатацию, по районам, по материалам стен. С этим документом (рекомендацией) управляющие компании пойдут к жителям. Ведь другому человеку, нормативному акту, жители верят больше, чем своей УК».

При этом Татьяна Ананьина заметила, что такая мера приведёт к логичному повышению цен на содержание и ремонт определенных домов.

По словам заместителя генерального директора СРО НП «ОПЖКК «Регион 42» **Александра Александрова**, эта проблема актуальна и для других городов области. «Анжеро-Судженск, Белово, Топки, Ленинск-Кузнецкий ждут, когда Кемерово даст им толчок и работа продолжится на территориях, – говорит он. – При этом я уверен, что тот протокол, который нам предложен сегодня, вряд ли будет подписан в первоначальном виде...»

После того, как будут собраны все предложения, начнутся работа по расчёту экономически обоснованной стоимости на работы и услуги, входящие в перечень, разработка проекта нормативного акта по утверждению перечня. Затем документ отправят в прокуратуру, Государственную жилищную инспекцию Кемеровской области, Антимонопольный орган для изучения и подготовки заключения о соответствии проекта нормативного акта нормам действующего законодательства. В случае положительных заключений проект нормативного акта будет вынесен на рассмотрение Кемеровского городского Совета народных депутатов.

Максим Москвикин

Как экономить на команде 20 %
и при этом получать ее поддержку?

Тарифы для бизнеса:
платите меньше,
говорите, как привыкли

- Минуты дешевле, чем в обычных тарифах, потому что покупаются оптом
- Сотрудникам можно установить ограничения по расходам
- Неизрасходованный остаток предоплаченной суммы переходит на следующий месяц

На правах рекламы.

Тариф «Менеджер»
(904) 999 99 04, tele2.ru
Указана экономия в руб./мес. по сравнению с тарифом Tele2 «Все на связи» при среднем профиле потребления услуг связи абонентом. Подключение доступно для юридических лиц и ИП. Тариф действует при нахождении абонента на территории Кемеровской области.

TELE2
Для дела

АНЖЕЛИКА РОГОЖКИНА: «МЫ РАСТЁМ БЫСТРЕЕ РЫНКА»

Несмотря на существующие неопределённости на рынке и тревожные ожидания, 2012 год выдался для банков довольно удачным, особенно в секторе работы с физическими лицами. Так, рынок кредитования физических лиц в Кемеровской области за прошлый год вырос на 41 млрд рублей, а по абсолютным значениям – с 109,5 млрд до 150,7 млрд, ипотечное кредитование с 25,3 млрд до 32,5 млрд рублей. О том, как прошёл этот год для Кемеровского отделения Сбербанка «Авант-ПАРТНЕРу» рассказала его управляющий – Анжелика РОГОЖКИНА.

– 2012 год прошёл для большинства банков в конкурентной борьбе за розничный рынок, за клиентов – физических лиц. Этот рынок показал в прошлом году в России достаточно высокий рост, так, например, динамика роста рынка кредитных карт оценивается в 88%, рынка ипотеки – 34%. Как обстоят дела в Кемеровском отделении Сбербанка? Удалось ли в таких жёстких конкурентных условиях удержать свою долю рынка? За счёт чего?

– На рынке кредитования физических лиц на 01.12.2012г. наша доля составила 36,5%, за год она выросла на 1,1%, а в объёмном выражении, портфель кредитования физических лиц составил более 53 млрд рублей, против 36,9 млрд рублей на начало 2012 года. Если говорить об ипотечном кредитовании, то здесь наша доля на рынке выросла на 1,65% и составила 51,5%. То есть, каждый второй ипотечный кредит сегодня выдан отделением Сбербанка.

– Можно смело утверждать, что Сбербанк не сдаёт своих позиций, и мало того, растёт быстрее рынка. Это не объяснишь просто «инерционной составляющей» самого большого банка...

– Мы, можно сказать, «работаем по всем направлениям». Так, стабильное сотрудничество с крупнейшими автосалонами города и области, специальные программы с автопроизводителями позволили в 2012 году выдать рекордное количество автокредитов – на сумму более 1,2 млрд рублей – почти в два раза больше, чем в 2011 году. В 4 квартале прошлого года Сбербанк запустил акцию для клиентов крупнейших агентств недвижимости, которая дает возможность приобретающим жильё через эти риэлтерские компании получить у нас дополнительную скидку по кредиту. На территории Кемеровской области в число участников акции включено 14 агентств недвижимости.

Что касается кредитных карт, мы начали их выдавать 4 года назад. И, если сначала у нас целевую клиентскую группу составляли те, кто работает с нами по з/п договорам, то сегодня, кредитную карту может получить практически каждый желающий. Мало того, мы увеличили возраст для клиентов, желающих оформить карту до 65 лет. В Кемеровском отделении вот уже 1,5 года работает группа специалистов прямых продаж. За 2012 год ими выдано порядка 12,5 тыс. кредитных карт (40% от общего количества по отделению), 3,5 тыс. потребительских кредитов (11%), 257 автокредитов (17%). Кроме того, в 2012 году начал функционировать новый кредитно-кассовый офис в ТЦ «Лапландия». В 2013 году аналогичные офисы появятся ещё минимум в двух популярных ТЦ.

– Не скажется ли такая активная политика на размерах просроченной задолженности?

– На начало года доля кредитов с просроченной задолженностью свыше 90 дней в ссудной задолженности физических лиц составляет 3,05%, нам удалось за прошедший год снизить её на 1%. То есть при росте кредитного портфеля, мы существенно уменьшили просроченную задолженность.

– А если говорить про рынок привлечения средств физических лиц, при достаточно консервативной процентной политике Сбербанка, даже, несмотря на инерцию и высокую степень доверия, удержать его становится всё труднее?

– Мы оцениваем нашу долю рынка здесь в 53,7%. Практически такая же доля была и на начало предыдущего года. Хотя, остатки на счетах физических лиц выросли более чем на 12,5 млрд рублей. У нас в прошлом году была задача – сохранить позиции, и мы с ней справились, не в последнюю очередь, благодаря сберегательным сертификатам и акции по ним. Сберегательный сертификат – это мобильный банковский продукт, его легко открыть, обналичить и даже просто подарить. Остаток средств, размещённых клиентами в сберегательные сертификаты, увеличился за 2012 год в сравнении с 2011 в 8,3 раза (с 453 млн до 3774 млн рублей). С 1 ноября 2012 года была запущена акция «Копи и трать», клиент, оформивший в период акции сертификат, получал в 1,5 раза выше процентов в виде бонусов, которые можно потратить в магазинах-партнёрах. В период действия акции оформлено 1,3 тыс. сертификатов на 252,7 млн рублей.

– Чем из новых направлений может похвастаться Сбербанк? Какие новые услуги предложил он своим клиентам в 2012 году?

– Начиная с октября прошлого года, запущена специальная услуга – персональное финансовое планирование – это новый подход к обслуживанию клиентов банка, позволяющий предложить комплексное продуктовое решение, ориентированное на достижение личных финансовых целей. Для клиента это означает возможность составить совместно с менеджером Сбербанка личный финансовый план для того, чтобы сделать верные шаги для достижения поставленных целей. Пока эта услуга бесплатная.

Отдельно хочу сказать про наши новые филиалы. С 2010 года Сбербанк реализует программу переформатирования своих офисов, в рамках этой программы на 01.02.2013г. году на территории Кемеровской области прошли реконструкцию 75 филиалов, последнее, и первое по счёту в этом году мы открыли в областном центре на ФПК. К концу 2015 года таких новых офисов у нас будет 144.

– И ещё одна тенденция прошедшего года – активное развитие банками собственных ИТ-платформ и переход на удалённый доступ.

– В настоящее время одним из приоритетных направлений Сбербанка является перевод операций в удалённые каналы обслуживания, к которым относятся устройства самообслуживания, услуга «СбербанкОнЛ@йн», услуги «Автоплатеж» и «Мобильный банк». За 2012 год доля операций через удалённые каналы выросла на 10% (по Кемеровскому отделению – 83,96%, по Кемеровской области – 77,07%). На сегодняшний день общее количество устройств самообслуживания по Кемеровскому отделению составляет 483 единицы, по Кемеровской области – более 1,5 тыс. В 2012 году продолжена установка остановочных банковских модулей, которые позволяют клиенту совершать широкий спектр операций в круглосуточном режиме. На сегодня их установлено 8.

В 2012 году мы реализовали возможность открытия ОнЛ@йн вкладов через устройства самообслуживания и с помощью услуги «СбербанкОнЛ@йн». С начала действия этой услуги открыто 2,8 тыс. счетов на сумму 1,1 млрд рублей.

Хочу также отметить проект «Школьное питание», в рамках которого оплата за школьное питание осуществляется через банкоматы и терминалы Сбербанка по биллинговой технологии. На сегодняшний день в проекте участвуют 45 учебных заведений, непосредственно в школах города установлено 29 информационно-платёжных терминала. И ещё в 2012 году Кемеровским отделение реализована возможность оплаты коммунальных платежей в пользу ЖКХ МП «Расчетно-информационный центр» в режиме он-лайн.

Здесь же нельзя не сказать о том, что в 2012 году Сбербанк приступил к реализации стратегической задачи – перевода корпоративных клиентов с других систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО) на «Сбербанк БизнесОнЛ@йн», не требующую установки специального программного обеспечения. Программа позволяет клиентам безопасно и удобно получать через интернет постоянно растущий спектр банковских услуг и эффективно управлять бизнесом из любой точки земного шара. Пока этот переход осуществляется бесплатно.

– А сколько у Сбербанка на сегодняшний день корпоративных клиентов?

– Сейчас у Сбербанка около 19 тыс. корпоративный клиентов, из них доля клиентов, использующих ДБО – более 68%, количество пользователей «Сбербанк БизнесОнЛ@йн» за 2012 год составило около 9 тыс.

– А как вообще Ваши клиенты делятся по размерам бизнеса?

– Из общего числа наших клиентов 96% – это микро/малый бизнес, средний – 2,0%, крупный – 0,5%, крупнейший – 0,8%.

– Какие тенденции в корпоративном секторе Вы могли бы отметить в 2012 году?

– Рост рынка корпоративных клиентов в 2012 году заметно отставал от роста рынка физических лиц. Объём кредитного портфеля в этом секторе на начало 2013 года составил 72 млрд рублей, наша доля выросла на 2,7% и достигла 33,2%, а рост кредитного портфеля составил 27,8%. Конечно, с учётом специфики региона, более 50% приходится на угольную отрасль. И эта же специфика отразилась на объёме привлечённых средств юридических лиц. Хотя наша доля в этом секторе выросла на 9,7% и составила 53,9%, но в абсолютных цифрах она снизилась почти на 12% – до 28 млрд.рублей, но не так существенно, как общее снижение по рынку – с 72,5 млрд до 44 млрд рублей – почти на 40%. У предприятий не было свободных денежных средств. И хотя финансирование проектов, которые были запущены раннее, идёт в плановом режиме, в прошлом году не было открыто ни одного нового инвестиционного проекта. Зато в прошлом году вырос объём предоставленных банковских гарантий, особенно связанных с возвратом НДС.

– А как обстоят дела в сфере малого и среднего бизнеса?

– Кемеровское отделение вне зависимости от изменений в экономике осуществляет поддержку малого и среднего бизнеса. Кредитные продукты постоянно модифицируются. Не только расширяется спектр продуктов, но и условия становятся более лояльными. Уже более 2 тыс. клиентов с годовой выручкой до 60 млн рублей получили кредит «Доверие», который выдается банком с 2011 года. С конца октября 2012 года стартовала программа лояльности «Доверие+», по которой постоянно кредитующиеся клиенты могут получить кредит со сниженной процентной ставкой, а максимальная сумма кредита увеличена с 3 до 5 млн рублей, при увеличении срока кредитования с 3 до 4 лет. Также с октября 2012 года мы приступили к тиражированию нового кредитного продукта для клиентов малого бизнеса «Бизнес-овердрафт» на покрытие кассовых разрывов.

– Расскажите, как идёт реализация такого необычного для нас продукта как «Бизнес-старт», который Вы запустили в апреле прошлого года?

– Да, действительно, «Бизнес-старт» рассчитан на тех предпринимателей, кто только задумался о создании собственного дела. Это кредит на открытие своего бизнеса по программе франчайзинга или типового бизнес-плана, разработанного банком. Мы не только помогаем решить проблемы начинающего предпринимателя в виде финансирования, но и комплексной поддержки и обучения. Первый такой кредит мы выдали в январе 2013 года. Развитие малого и среднего бизнеса – одна из приоритетных задач Сбербанка, и мы будем стремиться к тому, чтобы доля таких кредитов в нашем кредитном портфеле только увеличивалась.

ОСТОРОЖНО, КАК ЗАЩИТИТЬ

В Кемеровской области многие розничные торговцы отказываются принимать у покупателей пятитысячные банкноты. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» один из предпринимателей, среди продавцов распространяется информация о том, что именно эти купюры наиболее опасны в обороте, потому что среди них чаще всего встречаются подделки. Какова же реальная ситуация с оборотом фальшивых денег в стране?

ВЛАСТИ БЬЮТ ТРЕВОГУ

Только согласно официальной статистике, в 2012 году в России было выявлено 88 тысяч поддельных банкнот. Несмотря на существенное снижение общего числа по сравнению с 2011 годом, когда из незаконного оборота изъяли 94,5 тысячи фальшивых купюр, эти цифры отражают лишь «вершину айсберга». По оценке экспертов, правоохранительные органы и Центральный банк фиксируют в год лишь 1-2% от реального количества поддельных банкнот. Даже не все обнаруженные купюры доходят до Центрального банка – многие из них не попадают в статистику, поскольку остаются в органах безопасности банков и торговых сетей. Многие мелкие продавцы и вовсе, если обнаруживают подобную купюру, стараются сбыть её следующим покупателям, продолжая тем самым круговорот фальсификата.

Однако даже официальные цифры позволяют судить о том, что в настоящее время в стране наблюдается тенденция к увеличению номинала фальшивых денег.

Так, в IV квартале 2012 года, по данным Банка России, было выявлено 12 тысяч фальшивых пятитысячных банкнот, масса которых впервые превысила количество поддельных тысячерублевок, выявленных за тот же период (11,2 тысячи). В то же время по степени опасности, согласно оценке Центрального банка, лидируют по-прежнему тысячерублёвки, «производство» которых фальшивомонетчики освоили лучше всего. Что же касается пятитысячных купюр, то их средства защиты были существенно усилены в 2011 году. На купюру были нанесены несколько новых защитных признаков: горизонтальная полоса на лицевой стороне, защитная нить, красные и зеленые полосы, которые видны при наклоне купюры, а также добавлен спецэлемент «М» (защита, используемая на долларах США) и антистоксовые люминофоры – особые составы ИК-метамерных красок. Кроме того, были добавлены и другие защитные знаки, которые можно прочитать только с помощью специальных устройств, способных визуализировать инфракрасные метки и считывать инфракрасный образ банкнот.

Деньги другого достоинства преступники фальсифицируют значительно реже: в IV квартале 2012 года, как сообщает ЦБ, обнаружено 398 поддельных 500-рублевых купюр, 90 подделок 100-рублевых купюр, 21 поддельная 50-рублевка и 4 фальшивых бумажных 10-рублевки. Также выявлено 38 ненастоящих 5-рублевых монет.

По количеству обнаруженных поддельных денежных знаков лидируют регионы европейской части России: Центральный федеральный округ – 13 тысяч штук, Северо-Западный – 4,3 тысячи штук, Приволжский – 2,1 тысячи штук. В Сибирском федеральном округе за IV квартал 2012 года выявлена 1 тысяча 651 фальшивая банкнота.

КОНСТАНТИН ШЕВРУХИН,
заместитель начальника отдела криминалистического учета, подполковник полиции ЭКЦ ГУ МВД по Кемеровской области:

– Правительство и ЦБ продолжают борьбу с фальшивыми деньгами сделали акцент на распространение банкнот образца 2010 года, на которые были нанесены новые элементы защиты. Такая защита не только сложна для имитации, но и видна простому человеку невооруженным взглядом. Конечно, в обороте ещё остаются банкноты образца 2004 года, но они постепенно вытесняются купюрами новой модификации.

Для того, чтобы лучшим образом выявлять фальшивые деньги, можно порекомендовать предпринимателям пользоваться специальными детекторами. Если же в выручке всё же обнаружились поддельные купюры, то ни коем случае нельзя, например, пытаться сбыть их покупателям или предпринимать что-то другое. Нужно проявить гражданский долг – позвонить в полицию и сдать найденные банкноты в соответствии с требованиями закона.

АЛЕКСАНДР ЕВСЮКОВ,
менеджер региональных продаж по СФО центра научных технологий «Гамма-Центр»:

Многие клиенты полагают, что покупка современного детектора банкнот – это слишком дорого для их бизнеса. Для того, чтобы опровергнуть это заблуждение, достаточно рассчитать затраты согласно общепринятой методике совокупной стоимости владения техникой. Возьмём в качестве примера инфракрасный детектор DoCash mini. Цена прибора состовляет 97 $, а его ресурс 25 000 часов. Если детектор использовать 8 часов в день, то его ресурса хватит приблизительно на 10 лет. Соответственно, стоимость владения таким детектором составляет небольшую сумму – 9,7$ в год.

При этом благодаря оптимальной конструкции прибора пользоваться детектором очень просто. ИК детектор DoCash mini можно интегрировать в самые сложные кассовые зоны, благодаря возможности вертикального крепления. Большой дисплей диагональю 4.3" позволяет проверять купюры веером, а также рассматривать инфракрасный рисунок в увеличенном изображении, что позволяет точнее выявлять подделки. Наличие двух излучателей с разными диапазонами ИК-волн позволяет проверять спецэлемент «М» на купюрах образца 2010 года.

Необходимость использования современных детекторов банкнот обусловлена развитием рынка. Объем денежной наличности в стране постоянно увеличивается. В прошлом году была осуществлена крупная эмиссия новых банкнот, в этом году планируется еще одна. Количество монет и купюр растет вместе с развитием экономики страны, причем интересно, что количественное соотношение банкнот и монет склоняется в большую сторону к монетам. По состоянию на 1 января 2012 года в обращении было 6 315,5 млн. банкнот и 51 115,1 млн. монет. Таким образом, на одного человека в стране приходится 380 монет разных номиналов и всего лишь 40 денежных купюр. При всей важности приема и обработки монет банками и торговыми организациями, без использования соответствующей техники этот процесс становится неоправданно трудозатратным. Необходимость применения ИК детекторов продиктована еще и тем, что наиболее подделываемые купюры – в 1000 и 5000 рублей – составляют 50% общего количества банкнот и 91% общей суммы денежного оборота.

ИНФРАКРАСНЫЙ ДЕТЕКТОР DOCASH DVM MICRO

ДИНАМИКА ПОДДЕЛЬНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ЗНАКОВ БАНКА РОССИИ, ВЫЯВЛЕННЫХ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5 ЛЕТ

Выявлено поддельных денежных знаков (штук)					
Годы	Всего	В том числе в разрезе фальшивых купюр разного достоинства			
		5000 рублей	1000 рублей	500 рублей	100 рублей
2008	132941	102	127490	3273	2076
2009	155222	965	150587	1906	1170
2010	128700	3697	122895	1093	955
2011	94567	12478	78368	2574	817
2012 (III квартала)	64171	13819	41725	1022	377

Источник: http://bankirsha.com

ИК ОБРАЗ 5000 БАНКНОТЫ

ФАЛЬШИВКА! СЕБЯ И СВОЙ БИЗНЕС

АЛЕКСАНДР ИЧЕТКИН,
директор по развитию ООО «ТЦ Архимед» – территориального представителя «Гамма-Центр» в Кузбассе:

– Торговые сети Сибири постоянно подвергаются «сливам» фальсификата. Например, в конце прошлого года сразу в нескольких крупных сетях Кузбасса и Новосибирска преступники пытались в большом количестве сбыть фальшивые пятитысячные купюры.

Самый же крупный «слив» фальшивых денег произошел в Красноярске. В декабре город буквально наводнили фальшивки – банкиры сдали в полицию сотни тысяч поддельных рублей, почти все – пятитысячными купюрами. Фальшивки были очень качественными, с водяными знаками и другими средствами защиты, так что старые детекторы в банкоматах не могли их определить. Ещё один подобный случай, когда в оборот попало около сотни фальшивых пятитысячных купюр, зафиксирован в конце декабря в Абакане.

Привычки же у бандитов не меняются. Если в какой-то сети один раз произошёл подобный «слив», значит, он будет повторяться снова и снова. Это показывает долговременный опыт многих наших партнёров. Причина проста: когда мошенники заходят в магазин или на АЗС и видят, что кассы никак не защищены, то они сбывают фальшивку и едут дальше по всем филиалам такой сети. Поэтому даже единственный случай выявления фальсификата – это повод к тому, чтобы задуматься о действенных мерах защиты своего бизнеса.

ДАННЫЕ ПО ФАЛЬШИВЫМ ДЕНЬГАМ ИЗЪЯТЫМ В КУЗБАССЕ

2012 год
1085 фаль шивых купюр
На общую сумму:
1 млн 447 тыс. 500 руб.,
400 долларов США
→ **Из них номиналом:**
500 руб. – 275 шт.
1000 руб. – 680 шт.
5000 руб. – 126 шт.

2011 год
1215 фальшивых купюр
На общую сумму:
1 млн 628 тыс. 100 руб.,
800 долларов США
→ **Из них номиналом:**
500 руб. – 567 шт.
1000 руб. – 464 шт.
5000 руб. – 176 шт.

2010 год
1334 фальшивых купюр
На общую сумму:
1 млн 296 тыс. 400 руб., 1 тыс. долларов США, 500 евро
→ **Из них номиналом:**
500 руб. – 63 шт.
1000 руб. – 1256 шт.

Источник: пресс-служба ГУ МВД по Кемеровской области

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА

По словам менеджера региональных продаж по СФО центра научных технологий «Гамма-Центр» **Александра Евсюкова**, фальшивые деньги являются одной из существенных проблем, с которой каждый день сталкиваются как ритейлеры, так и банки. «Количество фальшивок неуклонно растёт, и банки каждый день изымают фальшивые купюры, получаемые от клиентов. Этот процесс неудобен и неприятен, в первую очередь для самих клиентов, поскольку связан с проверками и бумажной волокитой. Для того, чтобы обрабатывать огромное количество банкнот, и при этом обрабатывать его качественно, нужны хорошие помощники. Время ручного счета кануло в Лету», – говорит Александр Евсюков.

Такими «помощниками» для бизнеса являются автоматические счётчики-сортировщики банкнот – схожие с банковской техникой, но разработанные и адаптированные для бизнеса. Для определения подлинности купюр высококачественная техника считывает 4 машиночитаемых признака: инфракрасный образ банкнот, магнитные метки, ультрафиолетовую детекцию и геометрический контроль.

Несмотря на то, что эти счётчики-сортировщики на первый взгляд дороже традиционно используемых многими организациями обычных счетных машин в тандеме с ультрафиолетовыми детекторами, только такая техника является по-настоящему надежной. Приобретая более простые и менее эффективные устройства, организация подвергает себя риску, поскольку повышается нагрузка на работников, обслуживающих клиентов, снижается эффективность их труда, а процесс обслуживания клиентов замедляется. Шансы же пропустить в выручку фальсификат при этом существенно выше.

«Рынок фальшивомонетничества не стоит на месте, и технологии «производства» фальшивых денег стремительно развиваются. Соответственно, старые детекторы, приобретенные 2-3 года назад, сегодня уже не годятся», – рассказывает **Александр Ичеткин**, директор по развитию ООО «ТЦ Архимед» – территориального представителя «Гамма-Центр» в Кузбассе. По его словам, многие предприниматели ошибочно считают, что если поток наличности небольшой, то сотрудники могут вручную отследить поддельную банкноту. «Просмотр купюр на просвет совершенно не позволяет (как это было еще 2-3 года назад) распознать даже 4 основных машиночитаемых признака», - говорит Александр Ичеткин. Поэтому только использование современных высокотехнологичных детекторов банкнот может надежно обезопасить бизнес от фальшивых денег и связанных с ними проблем.

Тимур Сагдиев

Как сообщила «Авант-ПАРТНЕРу» пресс-служба ГУ МВД по Кемеровской области, в 2012 году органами предварительного следствия было возбуждено 380 уголовных дел по ст. 186 Уголовного кодекса (Изготовление или сбыт поддельных денег). Всего же на рассмотрении следствия в 2012 году находилось 876 уголовных дел, связанных с фальшивомонетничеством. Количество уголовных дел по данной статье существенно выше в крупных городах области, поскольку там легче сбыть фальшивые банкноты в связи с большим числом народа на кассах торговых точек.

Безопасность вашей кассы
всего за 3333р.

Преимущества
- Большой (4,3") ЖК дисплей
- Высокая чёткость и контрастность изображения
- Отсутствие оптических искажений
- Возможность просмотра банкнот «веером»
- Настольная подставка, исключающая «кивание» и опрокидывание прибора
- Возможность работы от автомобильного прикуривателя (опция)
- Настенная крепление (опция)
- Два базовых цвета на выбор: красный/серый
- Высокая надежность и долгий срок службы

АРХИМЕД ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
г.Кемерово, ул.Тухачевского 29а
тел. 56-86-08, 59-59-05

ТЕХОСМОТР: РАСТУЩИЙ РЫНОК

Продолжение. Начало на стр. 1

Некоторые операторы сообщили «Авант-ПАРТНЕРу», что испытывают «голод» в клиентах из-за неудачного расположения своего пункта – на окраине города или в сельской местности. Но главной причиной остаётся, скорее всего, то, что пока ещё наряду с коммерческими предприятиями техосмотр проводит ГИБДД (эту функцию оно будет осуществлять ещё до конца 2013 года), где эта процедура обходится всего в 300 рублей в виде госпошлины. В то время как у участников она стоит значительно дороже.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ РАЗМЕР ПЛАТЫ ЗА ПРОВЕДЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСМОТРА ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ НА ТЕРРИТОРИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Таблица1: **(Установлен постановлением Коллегии Администрации Кемеровской области от 11.01.2012 № 1)**

№	Категория транспортного средства	Предельный размер платы, (руб)	
		Первичный осмотр	Повторный осмотр одного элемента конструкции транспортного средства*
1	М 1 (автомобили легковые)	621	84
2	М2 (автобусы, троллейбусы, специализированные пассажирские транспортные средства и их шасси, в том числе транспортные средства, используемые для перевозки пассажиров, имеющие, помимо места водителя, более восьми мест для сидения, технически допустимая максимальная масса которых не превышает 5 тонн)	1092	151
3	М3 (транспортные средства предназначенные для перевозки пассажиров, имеющие, помимо места водителя, более восьми мест для сидения, техническидопустимая максимальная масса которых превышает 5 тонн)	1308	182
4	N1(транспортные средства предназначенные для перевозки грузов, имеющие технически допустимую максимальную массу не более 3,5 тонн.	660	90
5	N2 (транспортные средства предназначенные для перевозки грузов, имеющие технически допустимую максимальную массу свыше 3,5 тонн, но не более 12 тонн)	1269	177
6	N3 (транспортные средства, предназначенные для перевозки грузов, имеющие технически допустимую максимальную массу более 12 тонн)	1367	191
7	О1, О2 (прицепы, технически допустимая максимальная масса которых не более 3,5 тонн)	523	123
8	О3, О4 (прицепы, технически допустимая максимальная масса которых свыше 3,5 тонн)	896	216
9	L (мототранспортные средства)	228	28
10	Городской наземный электрический транспорт	1014	164

* Для категорий М1, М2, М3, N1, N2, N3, L предусмотрен осмотр следующих элементов: тормозные системы, рулевое управление, внешние световые приборы, стеклоочистители и стеклоомыватели, шины и колеса, двигатель и его системы, прочие элементы и конструкции. Для категорий О1, О2, О3, О4 предусмотрен осмотр следующих элементов: тормозные системы, внешние световые приборы, шины и колеса, прочие элементы и конструкции. Размер платы за повторный технический осмотр транспортного средства рассчитывается исходя их количества повторно осматриваемых элементов конструкции транспортного средства и установленного размера платы осмотра одного элемента конструкции.

Источник: Департамент цен и тарифов Кемеровской области.

НЕРЕНТАБЕЛЬНЫЕ ЦЕНЫ?

Предельная стоимость прохождения техосмотра на территории Кузбасса установлена постановлением коллегии администрации Кемеровской области от 11.01.2012 № 1 и составляет для легковых автомобилей 621 рубль, для грузовиков с максимальной грузоподъёмностью не более 3,5 тонн – 660 рублей и так далее (см. таблицу №1). На практике многие операторы выдают ценник по возможному максимуму, многие чуть ниже, но есть и такие, у которых ТО стоит совсем дёшево (см. таблицу №2). Например, в ПАТП-3 (Кемерово) по обеим категориям (М1 и N1) стоимость 300 рублей. Главный инженер предприятия **Николай Бойко** объясняет это стремлением на первых порах привлечь клиентов.

Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРу» в департаменте цен и тарифов Кемеровской области, стоимость техосмотра зависит от размера ставки работы оператора ТО за проведение ТО и варьируется по категориям транспортных средств в зависимости от продолжительности технического диагностирования. Ставка работы оператора ТО рассчитана с учётом всех экономически обоснованных затрат (заработная плата с отчислениями, амортизация, накладные расходы и др.), необходимых для осуществления функции по проведению технического осмотра транспортных средств.

Как бы там ни было, большинство операторов считает, что при установленном предельном размере цен данный вид бизнеса убыточен. Только на закупку диагностического оборудования требуется около 2 млн рублей. Плюс расходы на штат, помещение и прочее. Поэтому чаще всего

Таблица2: **РЕЙТИНГ ОПЕРАТОРОВ ТЕХОСМОТРА ГОРОДА КЕМЕРОВО ПО СТОИМОСТИ ТО ДЛЯ ЛЕГКОВОГО АВТОМОБИЛЯ (КАТЕГОРИЯ М1)**

№	оператор ТО	Диагностическое оборудование (фирма-производитель)	Категория транспортного средства (область аккредитации)	Цена ТО (легковой автомобиль категории М1)	Наличие страховых агентов на пункте ТО (с какими страховыми компаниями заключены договоры)
1	ОАО «АТП №3»	«Гаро»	М1, N1	300 рублей	Первая страховая компания
2	ООО «Юниор Авто»	«Мета», «Гаро»	М1, М2, М3, N1, N2, N3	550 рублей	Ингосстрах
3	ООО «Картель»	нет данных	М1	600 рублей	нет данных
4	ООО «Автоторг»	нет данных	М1	600 рублей	нет данных
5	ГПКО «Кемеровская автоколонна №1237»	нет данных	L, М1, М2, М3, N1, N2, N3, О	600 рублей	УралСиб, Ингосстрах
6	ООО «Кемеровский автоцентр КАМАЗ»	МАНА	L, М1, N1, N2, N3	620 рублей	Ингосстрах
7	ИП Карпунин А.В.	«Гаро»	L, М1, М2, М3, N1, N2, N3, О	621 рубль	Ингосстрах, Альфа Страхование, Московская страховая компания
8	ИП Устинов К.Н.	Sherpa	М1, N1	621 рубль	РЕСО-Гарантия, Ингосстрах
9	ООО «Развитие»	«Гаро»	L, М1	621 рубль	Росгосстрах, ВСК
10	ООО «Регион 42»	нет данных	L, М1	621 рубль	Ингосстрах, ВСК, УралСиб, СДС и другие
11	ИП Терпунов А.В.	нет данных	М1, N1	621 рубль	РЕСО-Гарантия
12	ЗАО «Техосмотр»	нет данных	L, М1, N1	621 рубль	Росгосстрах

Источник: данные РСА и операторов ТО

аккредитацию на проведение ТО проходят сервисные центры или компании, имеющие партнерские отношения с ними или страховыми компаниями.

«В своей работе мы ориентированы в основном на диагностику и ремонт автомобилей, – рассказывает представитель компании СТО «Норма» (Новокузнецк). – И, в принципе, техосмотром, как таковым заниматься не планировали. Но у нас есть постоянные клиенты, как юридические, так и физические лица, для которых мы проводим полную диагностику. А раз так, для удобства клиентов решили заодно проводить и ТО. При этом оказалось, что линия инструментального контроля фирмы «Bosh», которая установлена у нас, почему-то не указана в соответствующем реестре РСА. Нам пришлось дополнительно закупать оборудование».

По словам представителя СТО «Норма», полная диагностика легкового автомобиля стоит на станции от 1,5 тысяч рублей и выше, а для заполнения диагностической карты при техосмотре (его стоимость 621 рубль) требуется проверить целых 65 пунктов, что почти соответствует полной диагностике. «Поэтому диагностикой заниматься выгоднее, чем ТО», – утверждает он.

Очевидно, что после того, как ГИБДД полностью отстранится от проведения техосмотра, цены могут поднять и те операторы, у которых они пока самые низкие. А вот, что касается повышения предельной стоимости ТО, в областном департаменте цен и тарифов указали следующее: «Пересмотр предельного размера платы за проведение технического осмотра транспортных средств на территории Кемеровской области будет осуществляться по мере обращения хозяйствующих субъектов, осуществляющих проведение технического осмотра транспортных средств, при условии предоставления обосновывающих расчетов, подтверждающих необходимость увеличения размера платы». Другими словами, смогут операторы добиться повышения цен, – оно произойдет.

ТАЛОН СМЕНИЛА КАРТА

Изначально предполагалось, что операторы ТО будут выдавать соответствующие бланки (талоны) о прохождении техосмотра, на основании наличия которых страховщики должны были выдавать полисы ОСАГО. Но вскоре талоны заменили на диагностические карты (ДК).

«Талоны технического осмотра были упразднены с 31 июля 2012 года, при этом на пропускную способность пунктов это повлияло не существенно, – утверждает представитель пресс-службы ЗАО «Техосмотр». – До 31 июля эксперт заполнял и диагностическую карту, и талон, но и форма ДК была несколько иная. Теперь по правилам ТО эксперт выдаёт диагностическую карту с результатами проверки технического состояния автомобиля, ставит свою подпись, вводит номер ДК и указывает срок её действия. Талон технического осмотра более не выдаётся. Для автомобилистов упразднение талона техосмотра только упростило процедуру. Помимо того, что процесс прохождения ТО стал занимать намного меньше времени, автовладелец может сам выбрать удобное место для его прохождения. Кроме того, на руках остаётся лишь одна форма, как результат диагностики автомобиля – диагностическая карта, с которой можно приобрести ОСАГО. Для аккредитованных операторов с отменой талона техосмотра решился вопрос с нехваткой бланков».

«Особых изменений с отменой талонов и введением диагностической карты для нас не произошло, – говорит индивидуальный предприниматель **Алексей Карпунин** (Кемерово). – Просто с талонами было привычней работать».

Большинство же операторов даже не почувствовали этих изменений просто в силу того, что получили аккредитацию уже после отмены талонов.

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ТЕХОСМОТР

Другой сюрприз от законодателей – право проводить техосмотр для своих клиентов получили автодилеры. Причём, согласно правилам, утверждённым к концу прошлого года, аккредитоваться в РСА они могут в совсем другом порядке, чем другие операторы, более упрощённом. Как пишет «Российская газета», главное отличие правил для дилеров от правил для обычных операторов заключается в том, что дилер должен указать в заявлении, какие марки он собирается «техосматривать». При этом он должен предоставить договор с производителем или импортером этих марок о том, что он действительно может проводить их сервисное обслуживание.

Окончание на стр. 10

БЛИЦОПРОС

Как, по-вашему, изменилось качество техосмотра автомобилей после того, как его передали частным компаниям? Где вы проводите техосмотр своего автомобиля в ГИБДД или у частника? Почему?

Михаил Блинов, председатель Кемеровской областной общественной организации «Общество защиты прав автомобилистов» (Новокузнецк):

– С введением нового порядка проведения техосмотра автомобилисты только выиграли. Я лично проходил техосмотр своего автомобиля у одного из частников. Прошёл за 15 -20 минут. В то время как в ГАИ приходится стоять в длинных очередях. Плюс часто водители сталкиваются с некорректным поведением сотрудников. При этом убеждён, что безопасность от новшества не пострадала. У операторов ТО, во всяком случае, там, где я был, оборудование ни чём не уступает тому, которое в ГИБДД. Да и сами специалисты ведут себя ответственно. При мне диагностику проходил старый автомобиль одной девушки. Была выявлена неисправность световых приборов. Девушка уговаривала сотрудников выдать ей документы о прохождении техосмотра на руки, а лампочки в фарах она «заменит потом». Но те были непреклонны. Иногда операторы проявляют чрезмерное усердие в этом отношении. Например, в наше общество обратился за консультацией автомобилист, которому на пункте ТО отказали в подписании документов, так как на его японской машине установлены ксеноновые фары. Фары были заводские и юридически, при наличии соответствующих документов, автомобилист был прав. В результате он прошёл ТО у другого оператора.

Гринин Валерий Михайлович, владелец 3-х тонного грузовика Volvo с прицепом, перевозчик от компании ООО «КМК»:

– Последний раз проходил техосмотр в сентябре 2012 года, ещё на станции ГИБДД. В этом году техосмотр для грузовых машин разрешено ещё проходит на СТО КАМАЗ, заинтересовался, так как большие очереди в ГИБДД отстаивать – это тратить время, а следовательно срывать перевозки и терять прибыль. На СТО удобно, можно записаться заранее и приехать к определённому времени, дополнительных затрат это не повлечёт, если машина в норме, то и проходит всё очень быстро. Многие коллеги так уже и сделали, остались весьма довольны. Думаю, что чём больше «точек» для прохождения, тем лучше. Для тех, кто проходил фактически техосмотр и раньше, то и сейчас не проблема, а от коррупции данные меры не спасут...

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

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

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

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

В 2011 году Банк Москвы вошёл в группу ВТБ, и с этого момента началось его финансовое оздоровление. Прошедший 2012 год стал не только первым годом стабильной работы, но и периодом успеха – по всем показателям Банк Москвы продемонстрировал планомерный рост, а по некоторым динамика значительно опередила рынок. Подводя итоги прошлого года и намечая планы на 2013 год, руководство банка отмечает, что Банк Москвы имеет все предпосылки к дальнейшему росту и будущее его весьма оптимистично.

Как сообщил 7 февраля на пресс-конференции в Москве Президент – Председатель Правления Банка Москвы **Михаил Кузовлев**, в 2012 году прирост кредитного портфеля банка составил 47%, объём привлечённых ресурсов увеличился за год на 16%. По словам Михаила Кузовлева, за этими цифрами стоит колоссальный объём работы: в 2012 году в банк пришла новая команда управляющих, был обновлён продуктовый ряд и запущена новая модель продаж. «Практически удвоился рост чистого процентного дохода. Объём резервов мы сформировали более 25 млрд. рублей, при этом прибыль банка составила весьма достойное значение», – оценил итоги выполнения программы финансового оздоровления банка в прошлом году член Правления Банка Москвы **Михаил Березов**.

Хорошая динамика роста наблюдается по филиалу Банка Москвы в Кемеровской области. Так, корпоративный портфель юридических лиц вырос за 2012 год на 42% – до 2,6 млрд. рублей. Объем привлеченных средств юридических лиц по состоянию на 1 января 2013 года составил почти 1,9 млрд. рублей, прирост ресурсной базы клиентов среднего и малого бизнеса за 2012 год составил 398,6 млн. рублей, или 27%.

Объём вкладов в розничном сегменте по итогам 2012 года увеличился по филиалу на 25% (более 3,3 млрд. рублей), прирост кредитного портфеля – на 37,2% (до 3,5 млрд. рублей).

Собственный финансовый результат филиала по итогам 2012 года составил более 231,7 млн. рублей – это максимальный показатель по региональной сети. Не случайно руководство филиала получило от правления Банка Москвы очень высокую оценку своего профессионализма. По словам Михаила Кузовлева, для выхода Банка Москвы на новый уровень в целом по филиалам в 2012 году пришлось сменить 22% руководящего состава, привлекая более сильных специалистов, но Кемеровскую область этот процесс не коснулся. Напомним, **Валентина Скирневская** бессменно возглавляет филиал в Кемеровской области с момента его образования – с 1999 года.

Наращивать темпы роста Банк Москвы в Кемеровской области планирует и в 2013 году – рост срочного кредитного портфеля клиентов среднего и малого бизнеса прогнозируется в Кемеровской области в 2 раза (с 2,6 млрд. рублей до 5,1 млрд. рублей). Объём привлечённых ресурсов клиентов среднего и малого бизнеса планируется увеличить в 1,7 раза (с 1,9 млрд. рублей до 3,2 млрд. рублей). «Основа развития для Банка Москвы – обслуживание малого и среднего бизнеса, это наша ключевая компетенция», – пояснил Михаил Кузовлев. Для того, чтобы ничего не сдерживало развитие Банка Москвы в регионах, в 2012 году были расширены полномочия филиальной сети.

В то же время Банк Москвы продолжает повышать свою привлекательность в розничном сегменте – благодаря использованию опыта ВТБ24 продуктовая линейка Банка Москвы высококонкурентоспособна. Среди нововведений – получение предварительного решения о выдаче кредита наличными по паспорту всего за 15 минут, кредитная карта в подарок к кредиту наличными.

Как сообщил член Правления Банка Москвы **Владимир Верхошинский**, рост заявок с начала года отмечен в 1,4 раза, уровень одобрения по кредитам наличными увеличился до рекордных для банка 60-65% (двум из трёх клиентов Банк Москвы сегодня выдаёт кредиты). Началась масштабная работа по модернизации розничных точек продаж, внедрена новая модель обслуживания клиентов. «Качество обслуживания – это то, что труднее всего копировать, но это, пожалуй, самое важное для клиентов», – отметил **Мигель Маркарянц**, директор департамента розничных продаж в сети Банка Москвы. Высокое качестве обслуживания в Банке Москвы сегодня строится на множестве «мелочей», среди них – рост продуктивности сотрудников в 1,5 раза благодаря внедрению новой модели продаж, отменена ограничения по снятию наличных в объединенной сети АТМ банков группы ВТБ, замена старых банкоматов на новые и увеличение их количества, запуск корпоративного канала (теперь сотрудники банка приезжают на работу к клиенту) и активное развитие канала CRM (предодобренные предложения текущим клиентам банка). Судя по планам на 2013 год, изменения в лучшую сторону будут продолжаться.

Банк Москвы
Вместе с вами

Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»
г. Кемерово, ул. Ноградская, д. 5г, телефон: (3842) 75-64-98
www.bm.ru
ОАО «Банк Москвы». Генеральная лицензия Банка России №2748 от 10.08.2012

ОАО «Банк Москвы». Реклама.

Егор Егорушкин.
Разработчик, автор и ведущий. Бизнес-тренер. Консультант в области Управления финансовыми ресурсами; Организации работы финансово-экономических служб; Бизнес-планированию.

Агентство ПРОФИ приглашает Вас и специалистов Вашей компании принять участие в Авторском семинаре Егора Егорушкина, г. Минск
Дата проведения: 22-23 марта 2013 г.
По окончании тренинга выдается сертификат

АГЕНТСТВО Профи

«ФИНАНСЫ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПЕРСОНАЛУ»

О финансах простым доступным языком через практические примеры.

В программе семинара:
НК И ФИНАНСЫ. Что менеджер по персоналу должен знать о финансах Компании? Основные финансовые категории. Из чего складываются финансовый результат работы Компании и ее финансовое состояние? Три пути повышения финансовой эффективности. Как отдел персонала может влиять на финансы Компании? Финансовые показатели эффективности работы отдела персонала.
ПЕРЕВОДИМ ОПЕРАЦИИ С ПЕРСОНАЛОМ НА ЯЗЫК ФИНАНСОВ. Аргументация предложений и решений на языке денег.
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ПЕРСОНАЛ. Составление, тестирование, защита и контроль исполнения бюджета.
ПРАКТИКУМЫ

Заявки на участие принимаются по телефону/факсу (3842) 57-44-96, 49-62-70 **www.profy-kem.ru**

БЛИЦОПРОС

Как, по-вашему, изменилось качество техосмотра автомобилей после того, как его передали частным компаниям? Где вы проводите техосмотр своего автомобиля в ГИБДД или у частника? Почему?

Александр Норенко, генеральный директор ООО «Сибирский технический центр «Краны и автомобили»:

– Лично у меня автомобиль сравнительно новый, поэтому я ещё не озадачивался проведением техосмотра. Но, по рассказам знакомых знаю, что у частников проходить ТО быстрее и удобней, чем в ГИБДД. Что касается нашей компании, то мы намерены воспользоваться поправками в законодательстве, которые разрешили дилерам проводить техосмотр обслуживаемых ими автомобилей. Таким образом, мы будем проводить ТО и подготовку к ТО грузовых автомобилей марок «Урал», «Iveco AMT» и «Ford Cargo».

Павел Мальцев, директор ООО «Прогресс-Автолайн»:

– Наличие альтернативы всегда лучше её отсутствия. С введением нового порядка техосмотра пассажирский транспорт нашей компании проходит его в частной фирме. При этом значительно экономятся время и нервы. Качество техосмотра, считаю, при этом ни чуть не уступает ТО, проведённому в ГИБДД. Более того, в конце прошлого года я проводил на другой частной фирме (АТП №3) техосмотр личного автомобиля, и был доволен результатом.

Егор Хорлампенко, исполнительный директор ООО «КМК-Финанс»:

– Личный автомобиль Тойота Камри. У меня машина новая, всего два года, и не подлежит обязательному прохождению техосмотров. Но с вопросом техосмотра сталкиваюсь по роду деятельности. Прохождение техосмотра у частника значительно упрощает жизнь автолюбителей, т.к. не обязательно ехать с одного конца города в другой, чтоб попасть в ГИБДД. Можно выбрать любое лицензированное на данный вид деятельности СТО, находящееся вблизи, например, работы. Так же становится более логичным обслуживание нового транспорта на фирменных СТО, т.к. есть большой шанс, что по истечению положенного срока 3 года клиент у них и будет делать техосмотр, как следствие, машина будет находиться в большем порядке изначально...

ТЕХОСМОТР: РАСТУЩИЙ РЫНОК

Окончание. Начало на стр. 1

По информации «Авант-ПАРТНЕРа» такой возможностью планируют воспользоваться компании «Дюк и К», «Сибирский технический центр «Краны и Автомобили» и другие. Например, ООО «СибАльянс» – официальный дилер Jaguar Land Rover в Кемерове, который начал работу в 2011 году, этим вопросом пока не озадачивается.

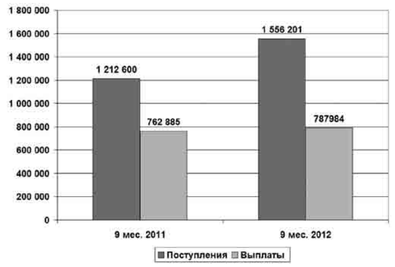
«Для нас этот вопрос будет актуален, когда мы наберём парк автомобилей со сроком эксплуатации 3 года», – уточнили в пресс-службе компании.

Не стоит забывать и о том, что некоторые автодилеры уже аккредитовались для проведения ТО на общих основаниях. Это «Кемеровский автоцентр КАМАЗ», ООО «Автоторг» (Кемерово), ООО «Картель» (Кемерово), у автосалона «Сибвэй» партнерские отношения с оператором «Регион 42».

Ныне действующие операторы возможным приходом на рынок автодилеров не озабочены. «Первоначально, закон о техническом осмотре был реорганизован для того, чтобы отдать его в руки коммерческих предприятий, – говорит представитель пресс-службы ЗАО «Техосмотр». – То, что дилеры теперь могут проводить эту процедуру, вполне предсказуемо. Во многих европейских странах такая практика действует уже не один год. Это может увеличить конкуренцию среди операторов техосмотра, однако, дилеры в силу своей специфики обслуживают только определённые марки машин, оставляя возможность для развития бизнеса другим операторам».

Максим Москвикин

ДИНАМИКА СБОРОВ И ВЫПЛАТ ОСАГО В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ТЫС. РУБЛЕЙ)



ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЁМА СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ ПО ОСАГО ПО КОМПАНИЯМ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ТЫС. РУБЛЕЙ)

	9 мес. 2011	9 мес. 2012
Росгосстрах	345 940	544 689
Сибирский Дом Страхования	195 844	148 830
СГ МСК	84 576	199 258
Ингосстрах	78 120	130 542
Ресо-Гарантия	64 021	69 493
Прочие	444099	463389

Источник: http://www.insur-info.ru

Анализируя изменения, произошедшие на региональном рынке ОСАГО после вступления в силу закона о техосмотре, стоит учитывать, что за полгода до этого на 30% были увеличены тарифы, в результате рынок вырос на 26,3% (см. диаграмму). В то же время у лидера рынка по ОСАГО, компании «Росгосстрах», рост премии заметно превзошёл рост тарифов – сборы компании в Кемеровской области увеличились на 57% (см. диаграмму №3), доля рынка – на 6%. Более чем в 2 раза увеличилась премия и доля рынка у «Страховой группы МСК», на 67,1% и 2% соответственно увеличилась премия и доля рынка «Ингосстраха». При росте премии на 8,5% «Ресо-Гарантия» снизила свою долю рынка на 1%, «Сибирский Дом Страхования» снизил сборы на 24%, долю рынка – на 6%. По мнению директора филиала компании «Росгосстрах» в Кемеровской области **Артёма Сычёва**, *изменение порядка техосмотра не оказало значительного влияния на передел рынка, причина – в росте убыточности, что стало причиной отказа многих страховщиков от этого вида, особенно заметна данная тенденция на юге области. «Куда в этом случае идут люди? У нас самая развитая филиальная сеть – вот они и идут к нам», – комментирует Артём Сычёв.*

Конечно, просто отказаться от ОСАГО компания по закону не может. «Мы просто «не лезем в рынок», не развиваем агентскую сеть под ОСАГО, – поясняет директор кемеровского филиала компании «АльфаСтрахование» **Роман Силаев.** *– Но если к нам приходят за полисом – пожалуйста».*

Согласно данным статистики, в Кемеровской области коэффициент выплат по ОСАГО за 9 месяцев 2012 года составил 50,6%. Роман Силаев считает эти данные заниженными – по его мнению, в среднем по области коэффициент выплат составляет около 65%, а в Новокузнецке, где региональный коэффициент выше – под 100%. «К тому же коэффициент выплат – не очень информативный показатель, ведь страховщик может какое-то время не платить, а потом выплатить сразу по всем страховым случаям, – добавляет эксперт. – Убыточность вида сложнее подсчитать и она намного выше, к тому же издержки по ОСАГО постоянно растут».

Ксения Сидорова

ЛИДЕР

СБЕРБАНК В НОВОМ ФОРМАТЕ

Сбербанк открыл в Кемерово первый Центр развития бизнеса. Это особый формат подразделения банка, ориентированный в первую очередь на представителей малого и среднего бизнеса. ЦРБ предполагает возможность комплексного обслуживания юридических лиц. Организация – клиент, может получить здесь практически весь перечень банковских услуг, начиная от открытия счета до получения кредита и его страхования.

СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОВСКИЕ СТАНДАРТЫ

Стоит отметить, что ЦРБ открылся на базе уникального по своим задачам и возможностям флагманского офиса, который совсем недавно начал работать на проспекте Молодежный, 9 в областном центре. Таких флагманских офисов у Сибирского банка – 3: в Барнауле, Новокузнецке и Кемерове.

ЦРБ, как и сам флагман, открыт в рамках программы переформатирования, реализация которой началась в Сибирском банке Сбербанка России в 2010 году. За это время открыты не только переформатированные, но в принципе новые, соответствующие самым современным стандартам банковские офисы: флагманского, базового и расширенного форматов, 3 VIP-филиала, 3 центра развития бизнеса, остановочные модули, офисы самообслуживания. Всего с начала программы Сибирский банк открыл 203 обновленных филиала и остановочных модуля. В планах на 2013г. открытие в Новосибирске офиса нового формата – молодежного.

На состоявшейся пресс-конференции, посвящённой реализации программы переформатирования Заместитель председателя правления Сибирского банка Сбербанка России Елена Терехина, отметила, что одним только внешним изменением филиалов дело не ограничивается. «Прежде чем открыть новый офис, мы проводим обязательное дополнительное обучение наших сотрудников, – говорит Елена Сергеевна. – Сотрудник банка должен быть готов оказать любую необходимую помощь клиенту».

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КЛИЕНТУ

Флагман Сбербанка в Кемерово стал юбилейным – двухсотым по счёту переформатированным офисом Сибирского банка с момента начала реализации программы переформатирования. О том, насколько высокими темпами ведется эта работа, говорит тот факт, что за минувший 2012 года было открыто 108 переформатированных офисов. В 2013 году ожидается открытие еще семидесяти.

В программе переформатирования филиалов Сибирского банка Сбербанка России Кемеровская область занимает особое место. Среди пяти регионов присутствия (Кузбасс, Томская и Новосибирская области, Алтайский край и республика Алтай) в нашем регионе максимальное количество переформатированных офисов – 75. Для сравнения, в Новосибирской области – 63, Томской – 26, Алтайском крае и Республике Алтай – 39. Одна из причин столь пристального внимания к Кузбассу – высокий уровень урбанизации региона и, как следствие, большое количество городского финансово грамотного населения.

Главный принцип переформатирования офисов Сбербанка – это принцип чёткого зонирования. Во-первых – зона самообслуживания. Она работает в круглосуточном режиме и без выходных. Вторая зона – это зона трансакций или быстрых платежей. Здесь можно оплатить услуги, перевести деньги и так далее. Причем сделать это без очередей и длительного ожидания. И, наконец, третья зона – зона продаж. Здесь любой клиент может ознакомиться с наиболее интересными продуктами, которые предлагает Сбербанк, в том числе различными вилами кредитов. Здесь же получить все необходимые консультации, оставить заявку на получение кредита и в скором времени получить ответ банка.

Самый распространенный формат переформатированного офиса – базовый. Его главная задача – наиболее востребованные (базовые) банковские услуги в «шаговой доступности» для клиента.

С 10 февраля Сбербанк запускает акцию «Народный рейтинг». Она продлится в течение двух месяцев. В это время любой желающий сможет высказать свое мнение о работе обновленных офисов банка, дать обратную связь банкирам как сделать пребывание в банке более удобным, комфортным, что еще надо изменить и на что обратить внимание.

«Могу сказать точно, что ни одно обращение с мнениями и пожеланиями относительно работы наших новых офисов не останется без внимания, – подчёркивает Елена Терехина. – Более того, мы и в текущем режиме стараемся учитывать мнения наших клиентов даже в самых, казалось бы, мелких моментах. И эти мнения нам очень помогают сделать работа банку ещё лучше».

Остаётся отметить, что клиенты Сибирского банка Сбербанка России могут посылать свои обращения о работе переформатированных офисов на электронный адрес: pereformat-sib@sberbank.ru.

ВАЛЕРИЙ ИГНАТЬЕВ:

О РЕЗЕРВАХ РОСТА TELE2 В РЕГИОНЕ, ОТМЕНЕ «МОБИЛЬНОГО РАБСТВА» И ПЕРСПЕКТИВАХ ВНЕДРЕНИЯ LTE В РОССИИ

По традиции, в феврале, компания Tele2 Россия подвела итоги прошедшего года, пригласив журналистов из 37 регионов. В этом году такое мероприятие было вдвойне необходимо – слишком много значимых информационных поводов и слухов ходило вокруг компании. Пресс-конференция прошла в одном из самых технологичных конференц-залов Москвы – в центре Digital October. Основные экономические результаты года, которые топ-менеджеры компании объявили в начале мероприятия, оказались успешными. В 2012 году Tele2 продолжила активный набор абонентской базы, которая, по сравнению с 2011 годом, выросла на 10% и достигла уровня 22,7 млн пользователей. Интересно, что выручка компании увеличилась на 15%. Это означает только одно – Tele2 прирастет не только новыми пользователями, но и повышением ключевых показателей эффективности, увеличивая, например, выручку и количество минут приходящих на одного абонента. На пресс-конференции топ-менеджеры компании озвучили и планы на 2013 год. К сожалению, нашему журналисту не удалось побывать на мероприятии. Игорь Лавренков задал свои вопросы Валерию Игнатьеву, региональному управляющему директору Tele2 Кемерово.

– Валерий Александрович, добрый день! Начну с самого актуального вопроса. Сегодня смело можно отбросить термин «большая тройка» – всё чаще мы слышим «большая четвёрка». Tele2 – сейчас игрок на рынке телекома, которого уже невозможно игнорировать. Наверное, с этим связаны регулярные «слухи» о покупке Tele2. Последний из них – якобы холдинг Алишера Усманова Garsdale Services Investment Ltd, в который входят 100% активов Мегафона, собирается купить Tele2. Как вы можете это прокомментировать?

– В начале февраля подобный слух, действительно, опубликовала газета «Ведомости». Уже на следующий день холдинг Алишера Усманова выпустил заявление, в котором назвал недостоверной опубликованную информацию о том, что представители Garsdale еще до новогодних каникул общались с Билайном и МТС и предлагали им схему «пропорционального» раздела активов Tele2 Russia между операторами. Tele2 также категорически опровергает данную информацию. Российский рынок чрезвычайно важен для нашей компании. Сейчас Tele2 Россия является одним из крупнейших операторов сотовой связи в стране, компании удается успешно реализовывать долгосрочную бизнес-стратегию развития. Конечно, Tele2 ищет разные пути выхода в сегмент связи четвертого поколения, 4G. Одним из таких путей могут быть различные сделки, необязательно слияния/поглощения, а, к примеру, соглашение о совместной деятельности. И тут возможны различные варианты.

– Как компании это удается реализовывать успешную бизнес-стратегию, с учётом того, что Tele2 работает только как оператор второго поколения (2G), в то время как конкуренты уже в третьем поколении (3G) связи?

– Мы получаем доходы за счёт тех же услуг, что и другие операторы связи, работающие в поколении 3G. Что касается интернета, то мы можем позволить нашим абонентам вполне достойное качество. Мы работаем в стандарте EDGE, который позволяет абсолютному большинству пользователей мобильного интернета чувствовать себя вполне комфортно. Да, фильм или другой большой массив данных скачать трудно, но многим ли это требуется при мобильном подключении? Пользователи обращаются к этой услуге, начиная с самого простого – подключение и просмотр электронной почты, просмотр новостей в социальных сетях и т. п. И чтобы не говорили сегодня представители телеком-рынка, услуги 2G ещё долго и долго будут востребованы нашими потребителями. На сегодняшний день только 30% абонентов сети Tele2 пользуется интернетом. Это, кстати, ещё один наш резерв роста.

– Тем не менее, Tele2 является активным участником обсуждений вокруг перспектив введения принципа технологической нейтральности. И даже в марте 2012 года Tele2 совместно с Научно-исследовательским институтом радио (НИИР) завершила испытания технологии LTE в диапазоне 1800 мГц в Омске. Согласно результатам тестов совместная работа сетей связи LTE и GSM в одном и том же диапазоне не приводит к ухудшению качества связи для абонентов GSM-сети. В третьем квартале 2013 года ГКРЧ рассмотрит результаты испытаний. Tele2 ожидает положительный результат?

– С 2009 года все инвестиции в сеть делались с учётом возможного использования LTE. Сегодня около 60% всех базовых станций Tele2 готовы к развёртыванию сетей связи в формате LTE. Интересно, что движение в сторону технейтральности происходит комплексно. Одним из наиболее важных событий в этом направлении явилось подписание премьер-министром «дорожной карты» по развитию конкуренции между операторами сотовой связи, которая называет технологическую нейтральность одним из важных инструментов достижения конкуренции на рынке России. К концу января Минкомсвязи представило новую концепцию регуляторного развития отрасли, в которой технологическая нейтральность фигурирует как один из следующих шагов. Как мне кажется, все эти шаги в целом способны максимально приблизить внедрение этой технологии и сделать так, чтобы Россия в данном вопросе не отставала от стран Западной Европы, Азии и Южной Америки, где такой процесс давно реализовывается. Всё это говорит о том, что, как только все необходимые разрешения будут получены, я не вижу каких-то проблем для рынка, в том числе и для нашей компании, перейти к предоставлению услуг в формате LTE.

– Конец прошлого года был богат на информационные поводы в отрасли телекома. В декабре, например, были внесены поправки в закон «О связи», прекращающие так называемое «мобильное рабство» и дающие возможность абоненту сменить оператора, оставив свой привычный номер. Рассчитываете ли Вы на то, что это приведёт к дополнительному числу новых абонентов?

– Наша компания восприняла изменения в законе позитивно. Tele2 всегда выступает за честную конкуренцию. Если раньше основным ограничителем для смены оператора было нежелание «терять» свои контакты, то сейчас абонент может выбрать для себя действительно выгодные тарифы с оптимальным соотношением цены и качества, сохранив при этом свой номер. От этого нововведения выиграывает, в первую очередь, абонент. Тем более стоимость перехода с сохранением номера будет абсолютно доступна абонентам и не превысит 100 рублей. Эксперты рынка телекома уже оценили рыночный потенциал услуги, по их мнению, это – около 3 млн переходов каждый год.

– Буквально пару-тройку недель назад появилась информация о том, что Tele2 якобы первый из всех операторов договорился со «Связным» об отмене абонентских комиссий для платежей менее 50 руб. Прежде с абонентов Tele2 снимали 3 руб. при подобных транзакциях. Для МТС, «МегаФона» и «ВымпелКома» комиссия в 3 руб. при платежах до 50 руб. остается. Такая хорошая новость для абонентов является следствием какой-то особой проведенной политики Tele2 с федеральными дилерами?

– Да, действительно, нам удалось договориться со «Связным» и теперь платежи до 50 рублей для наших абонентов они будут брать без комиссии, раньше была комиссия 3 рубля. Платежи свыше 50 рублей и так были без сборов. Так что тут удалось немного продвинуться. Хотя, конечно, для Tele2 первоочередное значение имеют монобрендовые салоны продаж, это направление мы успешно развиваем. С сентября 2011 года и до конца 2012 года мы перевели на новый стиль оформления все наши салоны, а это точки продаж в 10 городах. В ближайшее время планируем открыть еще 5 в Кемерово, Мысках, Киселевске, Таштаголе и Белово. Но это только салоны, а всего у нас 1500 точек продаж наших SIM-карт. Наша задача – расширить возможности обслуживания абонентов, обеспечить эту возможность в шаговой доступности.

– На пресс-конференции по итогам III квартала 2012 года, прошедшей в Москве осенью, топ-менеджеры Tele2 Россия сделали акцент на B2B-направлении, точнее поделились успехами. Несмотря на то, что предложения для корпоративных клиентов по всем компаниям Tele2 Россия были введены только два года назад, успехи достигнуты впечатляющие. А как обстоит дело с этим направлением у нас в регионе?

– Мы предлагаем корпоративным клиентам практически все виды услуг, которые предлагает бизнес-абонентам рынок в принципе. Хотя особенность нашей компании в том, что мы концентрируем своё внимание на малом и среднем бизнесе и привлекаем наших клиентов выгодной ценой и простотой услуг. Это работает: в прошлом году абонентская база в этом сегменте выросла у нас на 47%. Важно и то, что с прошлого года корпоративные клиенты Tele2 могут получить бизнес-обслуживание в наших салонах продаж. Раньше это было возможно только в головном офисе компании. Малому бизнесу такое удобство очень важно.

– Валерий Александрович, получается, низкие цены вы продвигаете не только в тарифных предложениях для обычных абонентов, но и в нише корпоративного сегмента. Насколько сложно Вашей компании оставаться дискаунтером в условиях растущей конкуренции?

– На рынке практически постоянно растёт конкуренция. Цены постепенно нивелируются, чувствительность рынка к ценовым различиям становится меньше. Но от своего принципа низких цен мы не отступим, политика Tele2 тут не меняется. Одна из составляющих бренда нашей компании – быть дискаунтером. Сегодня мы делаем ставку также на улучшение качества связи. Для этого мы здорово прибавили в развитии сети, заметно улучшив наши объективные технические показатели. Только около 40 новых базовых станций мы установили в прошлом году для увеличения емкости сети.

– В регионах присутствия Tele2 реализует большое количество социальных проектов. Так, например, в Кузбассе был проведен целый ряд ярких проектов в прошлом году. Запланировано ли что-то интересное на 2013 год?

– Наша компания в рамках своей социальной ответственности поддерживает предпринимательство и экстремальные виды спорта. Такой у нас подход. В сфере малого и среднего бизнеса у нас есть не только коммерческий интерес. Совместно с Ассоциацией молодых предпринимателей России компания провела в Кузбассе бизнес-форум «Точка Роста – 2012. Стратегия. Развитие. Мотивация» и бизнес-марафон «Стань предпринимателем за 60 дней». В ноябре прошлого года мы выступили партнером крупного областного проекта «Ты - предприниматель», организованного областным Департаментом торговли, промышленности и предпринимательства. В августе 2012 года мы подписали соглашение с Администрацией Новокузнецка о сотрудничестве в сфере реализации социально-ориентированных проектов. Стартовым проектом стало строительство спортивного турникового комплекса в одной из школ города. Прошлым летом мы организовали первый областной проект экстремальных видов спорта «Летний EXTREME-кубок Tele2». Пятёрка победителей получила грант на развитие экстремального спорта в регионе. В проекте участвовали более 100 представителей экстремальных видов спорта со всего Кузбасса. Проект прошёл с большим успехом, поэтому мы собираемся повторить и в этом году.

– Валерий Александрович, спасибо за интересное интервью! Удачи вам и компании Tele2 на рынке в этом году.

ТЕЛЕКОМ 2012:

Развитие рынка телекоммуникаций Кузбасса в целом следует общероссийским трендам. Рост показателей связан не столько с экстенсивным подключением к сетям новых слоев населения, но, в первую очередь, с изменением привычек и потребностей абонентов. Так, по оценке экспертов, средний уровень проникновения широкополосного доступа в Интернет в городах Кузбасса в 2012 году составил 47%, в то время как в 2011 году он не превышал 35%. Существенно выросли и другие показатели. Это требует от поставщиков услуг связи как технологических изменений, так и постоянного обновления маркетинговой политики.

СОТОВАЯ СВЯЗЬ: ИНТЕРНЕТ-МОБИЛИЗАЦИЯ

Существенной тенденцией 2012 года на российском рынке связи стал рост числа пользователей мобильного Интернета. По оценкам аналитиков компании eMarketer, в 2013 году в России будет насчитываться уже 43,9 млн пользователей мобильного интернета. Как свидетельствуют показатели компаний, в Кемеровской области интерес к мобильному интернету также существенно вырос.

По словам **Станислава Тена**, директора филиала МТС в Кемеровской области, число активных пользователей мобильного интернета от МТС в Кузбассе увеличилось в 2012 году почти на 20%, а объём трафика вырос в 2,5 раза. «Рост популярности мобильного Интернета мы связываем как с активным развитием сети 3G, так и с ростом проникновения пользовательских устройств, предназначенных для работы в сети: смартфонов, планшетных компьютеров. Кроме того, мы проводим маркетинговую стратегию по популяризации безлимитных опций – например, услуги «Безлимитный Интернет на день» (абонент оплачивает мобильный интернет только за те сутки, в которые он им пользуется). В 2012 году мы также вывели на рынок специальный тариф «МТС-планшет», ориентированный на пользователей планшетных компьютеров», – рассказывает Станислав Тен.

Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» коммерческий директор Tele2 Кемерово **Алексей Сидоров**, доля кузбасских абонентов Tele2, регулярно использующих мобильный Интернет, составляет более 30%. «90% трафика приходится на социальные сети, где технология EDGE обеспечивает достаточный уровень качества. Поэтому в конце прошлого года мы запустили новую услугу «Интернет с телефона», подключив которую, абонент может использовать в день до 80 мегабайт интернет-трафика бесплатно. За несколько месяцев существования услуги мы наблюдаем заметную положительную динамику в подключении этой услуги абонентами», – говорит Алексей Сидоров.

Евгений Владиславович Георгинский директор Астрел, ООО

Сегодня, вероятно, осталось мало людей, которые не слышали бы о 3D печати. Многие ведущие информационные агентства (например, телеканал «Вести») называют 3D печать одной из перспективных технологий, которые изменят жизнь вокруг нас. В действительности 3D принтеры сегодня – это конечно не фантастические «фабрикаторы», которые могут производить совершенно любые вещи из воздуха. В наиболее распространенных на сегодняшний день моделях используется технология послойного выращивания модели из тонких слоев пластика. Каждый слой такой модели составляет всего пятую часть миллиметра! Таким образом, можно изготовить очень сложные модели, например полые внутри или со сложной внутренней структурой. При этом модель остается очень прочной – ведь используемый в принтере ABS пластик широко применяется в производстве (автомобилей, бытовых приборов, электроники).

В начале этого года наша компания представила на рынок Кемеровской области линейку 3D принтеров «3D Up!». Среди множества подобных моделей эти принтеры обладают несколькими замечательными особенностями: малый размер, доступная цена, и возможность работать «из коробки» - не нужно быть специалистом, чтобы начать использовать этот принтер. Модель для печати можно разработать самому или взять готовую в сети. В интернете полно энтузиастов 3D печати, которые создают различные модели и обмениваются ими. Один из спонсоров этого движения – компания Google, которая поддерживает глобальный проект создания моделей исторических памятников.

Сейчас, когда персоналки и смартфоны уже стали обыденностью, на которую мало обращают внимание, 3D принтер вновь заставляет нас вспомнить лозунг пионеров, совершавших компьютерную революцию – «Предел их применения – ваше собственное воображение».

г. Кемерово, ул. Кузбасская, 10, оф. 311, тел. 8 (3842) 34-94-29 www.astrel.su

ЦИФРОВОЕ ТВ: УХОД В HD

Платное телевидение в России становится всё более востребованным. По данным компании iKS-Consulting, объём российского рынка платного телевидения в 2012 году вырос почти на 19%, превысив 47 млрд рублей. А темпы роста российского рынка сегодня значительно превышают мировые.

Одной из главных забот операторов цифрового телевидения в Кузбассе в 2012 году стало привлечение клиентов с помощью расширения предложения телевидения высокой чёткости (HD).

Компания ТТК, ставшая в марте 2012 года новым игроком на рынке цифрового телевидения Кемеровской области по технологии IPTV (цифрового телевидения, использующего протокол IP), предложила возможность просмотра HD-каналов в качестве одной из стартовых возможностей. К декабрю список каналов, доступных в HD качестве, был компанией существенно расширен.

Несмотря на то, что услуга цифрового телевидения от МТС стала доступна абонентам городов Кемерово, Новокузнецк и Осинники с осени 2012 года, на сегодняшний день компания предлагает наиболее широкий спектр каналов цифрового ТВ – 144 телеканал. 9 каналов в HD качестве доступны в составе базового пакета из 83 каналов, дополнительные можно подключить в составе дополнительных тематических пакетов.

По словам **Антона Павлушина**, директора кемеровского филиала компании «Сибирские сети» в течение года провайдер также работал над расширением списка каналов IPTV, доступного в HD качестве, Например, в сетку вещания были добавлены каналы: «КХЛ-ТВ» HD, «Россия» HD, «Спорт-1» HD, «Дождь», Travel+Adventure и др.

DESIGN STUDIO MADLOAD CREATIVE
159-51-55
www.madload.ru
СОЗДАНИЕ САЙТОВ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ
ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТОВ И ТОВАРОВ
КАТАЛОГИ И ПРЕЗЕНТАЦИИ НА ДИСКАХ
ОЦИФРОВКА И ОБРАБОТКА ДАННЫХ
ПОЛИГРАФИЯ ПО ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ
РАЗРАБОТКА ФИРМЕННОГО СТИЛЯ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ VIP-СУВЕНИРОВ

печать на любой поверхности!
С нами Вас запомнят!
правильные подарки • сувениры
LAZER PRINT
Полиграфическая мастерская
г. Кемерово, пр-т. Советский, 9, оф. 205
тел.: (3842) 657-723, 657-724

КОМПЬЮТЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ БИЗНЕСА
• Сервисный центр • Бесплатная доставка
NEW-TRADING
Заказ онлайн WWW.NT-GST.RU
т/ф: (3842) 45-22-17
Г. Кемерово, ул. Кирова. 38

ВСЕ ПРО «1С»

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

РЕШЕНИЕ «1С» ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ НЕБОЛЬШОЙ РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ КОМПАНИЕЙ

Всем известно, что в линейке программ 1С есть решение «1С:Управление небольшой фирмой 8». Это продукт компании, реализованный с максимальным использованием возможностей платформы «1С:Предприятие 8». По нашему мнению, данное серверное приложение будет востребовано широкому кругу небольших организаций (число рабочих место до 10) с такими направлениями деятельности, как производство, сервис, проектные работы, торговля.

Новое решение не содержит функций бухгалтерского и налогового учета (для этого рекомендуется применять «1С:Бухгалтерию 8»), и предназначено для учета ресурсов и управления компанией (оказание услуг, производство продукции, маркетинг и продажи, снабжение и закупки, запасы и склад, денежные средства, внеоборотные активы, финансы, кадры и расчеты с персоналом).

Интерфейс программы содержит ряд средств и механизмов, обеспечивающих легкость освоения системы для начинающих и высокую скорость работы для опытных пользователей. В основном окне приложения расположены рабочий стол и панель разделов. Рабочий стол содержит навигационную схему часто используемых документов и журналов, быстрый доступ к отчетам, информацию о задачах сотрудника. Это своеобразный «помощник» пользователя. Панель разделов показывает основные разделы конфигурации и позволяет перемещаться между ними. С приложением можно работать в режиме Web-доступа (на сайте «1С» представлена онлайновая демоверсия программы).

Вы можете приобрести «коробочную» версию программы и установить ее на своем компьютере. Однопользовательская версия приложения стоит 14 500 руб. Для работы на нескольких компьютерах необходимо наличие у пользователей клиентских лицензий «1С:Предприятия 8» (например, стоимость 5 лицензий — 18 000 руб.).

Однако можно сократить и эти расходы, а также не покупать дорогостоящий серверный компьютер, если взять программу **в аренду** с размещением на мощностях Внедренческого центра «ИстЛайн» и работать с ней через Интернет. При этом Вы получите гарантии круглосуточной работоспособности программы и сохранности данных, а также квалифицированную техническую поддержку. При желании можно в любой момент изменить режим работы – например, перенести информационную базу из Интернета на локальный компьютер или, наоборот, загрузить данные из локальной программы в Интернет.

За более подробной информацией о возможностях программы и условиях ее покупки или аренды обращайтесь к специалистам Внедренческого центра «ИстЛайн» по телефону 67-11-57.

внедренческий центр ИстЛайн

СВЯЗЬ С АБОНЕНТОМ

СДЕЛКИ: ПЛЕТЕНИЕ СЕТЕЙ

Крупной сделкой, существенно повлиявшей на состояние отрасли связи Кемеровской области в 2012 году, стала консолидация 100% акций компании «Скай Линк» оператором «Ростелеком». Главным результатом стал переход с 1 февраля 2013 года региональных активов «Скай Линка» под полное управление соответствующих отделений «Ростелекома». Как рассказал директор Кемеровского филиала ОАО «Ростелеком» **Александр Рейхерт**, работа по интеграции «Скай Линка» в общий мобильный бизнес «Ростелекома», в ходе которой будут ликвидированы и централизованы дублирующие функции, будет продолжаться до конца 2013 года. Одной из причин заключения сделки стал лицензионный портфель «Скай Линка», позволяющий строить сети 2G/3G. Ранее у «Ростелекома» лицензий на 3G не было, но после заключения сделки «Ростелеком» ведёт строительство сетей 3G в 27 регионах России, главным образом, используя лицензии «Скай Линка». По словам Александра Рейхерта, интерес для бизнеса «Ростелекома» в Кузбассе в первую очередь представляют 54 базовые станции «Скай Линка». «Проводится оптимизация размещения оборудования – нам выгоднее, чтобы объекты связи «Скай Линка» размещались на площадях «Ростелекома». И наоборот, возможно, площадки размещения базовых станций «Скай Линка» могут быть задействованы для размещения оборудования сетей 2G/3G», – сказал Александр Рейхерт. По его словам, сети 2G/3G будут запускаться под федеральным брендом «Ростелеком». Бренд «Скай Линк» будет сохранён лишь для оказания услуг сети CDMA-450.

Другой заметной на рынке Кузбасса сделкой, стала покупка новосибирским телекоммуникационным оператором «Сибирские сети» кемеровского провайдера «Русский медведь». Благодаря средствам, привлечённым путём продажи доли акций инвестиционному фонду CapMan Russia, компания «Сибирские сети» смогла расширить своё присутствие в сибирских регионах. Провайдер «Русский медведь» предоставлял услуги Интернета корпоративному сектору г. Кемерово с 1992 года. После приобретения оптических линий «Русского медведя», «Сибирские сети» открыли офис в Кемерово, уже имея к тому времени представительство в таких кузбасских городах, как Новокузнецк, Прокопьевск и Осинники. Как сообщил директор кемеровского филиала компании «Сибирские сети» Антон Павлушин, в настоящее время провайдер не готов озвучить состояние бывших активов «Русского медведя» и итогов интеграции компаний. «В целом мы положительно оцениваем результаты», – сказал Антон Павлушин. По его словам, в 2012 году компанией были также введены в эксплуатацию сети в городах Мыски, Ленинск-Кузнецкий и Березовский, а абонентская база увеличилась более чем на 30%.

Среди усилившихся игроков кузбасского IT-рынка – системный интегратор «Энвижн Груп», входящий в ТОП-10 крупнейших IT-компаний России. Компания предлагает программные и инфраструктурные решения для оптимизации бизнес-процессов. «Энвижн Групп» присутствовала в Кузбассе и ранее, однако полноценный филиал «Энвижн Кемерово» был открыт в июле 2012 года. Специалисты «Энвижн Груп» оценивают ёмкость кузбасского рынка IT-технологий в сумму от 4 до 9 млрд рублей. Согласно пла-

Окончание на стр. 14-15

В конце 2012 года по распоряжению администрации Кемеровской области с целью создания в Кузбассе инфраструктуры по выпуску, выдаче и обслуживанию универсальных электронных карт была создана компания «Регистр универсальных электронных карт Кемеровской области». В декабре ей был предоставлен статус резидента Кузбасского технопарка. Приём заявлений на выдачу универсальных электронных карт в Кузбассе начался с 1 января 2013 года. По словам заместителя губернатора Дмитрия Исламова, такая карта станет электронным ключом к информации о персональных данных её держателя и облегчит жителям Кемеровской области получение льгот в транспортной, медицинской, социальной, налоговой, пенсионной, банковской и других сферах. УЭК содержит информацию о владельце и его электронную подпись. Пользоваться картой можно через банкоматы, компьютеры и терминалы. В январе 2013 года в регионе были определены 15 пунктов приема заявлений на изготовление и выдачу персональных электронных карт – в отделениях «Сбербанка» и «Уралсиба», в отделениях социальной защиты и в многофункциональных центрах обслуживания населения.

СПОНСОР РУБРИКИ Истлайн

ТЕЛЕКОМ 2012: связь с АБОНЕНТОМ

Окончание. Начало на стр. 12

нам, озвученным при открытии филиала директором регионального представительства **Александром Андреевым**, к 2014 году «Энвижн Груп» планирует занять лидирующее место на кузбасском рынке системной интеграции – около 25%, достигнув оборота в 300 млн рублей.

КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР: ЗАПОЛНЕНИЕ ПРОБЕЛОВ

«Ростелеком» в 2012 году выиграл несколько заметных аукционов на оказание услуг связи государственным учреждениям Кузбасса. Так, для отделения Пенсионного фонда РФ по Кемеровской области «Ростелеком» предоставил услугу виртуальной частной сети (VPN), которая позволила учреждению объединить 47 управлений в единую защищённую корпоративную сеть. Компания также начала предоставлять доступ в Интернет подразделениям Западно-Сибирской транспортной прокуратуры в Кемеровской области, а также кузбасским подразделениям Центра специальной связи и информации Федеральной службы охраны России. По данным пресс-службы «Ростелекома», в 2012 году также были заключены крупные контракты с ГУФСИН России по Кемеровской области, департаментом образования и науки Кемеровской области, ФКУ «Центр управления в кризисных ситуациях Главного управления МЧС России по Кемеровской области», главным управлением Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий по Кемеровской области.

Значительных результатов в предоставлении услуг связи корпоративному сектору добилась компания МТС. По словам Станислава Тена, абонентская база корпоративного сегмента МТС в Кузбассе увеличилась более чем на 25%. Клиентами МТС стали такие компании, как ОАО «Распадская», транспортная компания «Соломон», сеть магазинов «Большой ремонт» и другие.

«Билайн» Бизнес» реализовал проект по мониторингу грузового автотранспорта, перевозящего металлолом для Сибирской горно-металлургической компании. Автопарк СГМК, осуществляющий поставку на металлургические комбинаты был оснащён системой автоматизированного мониторинга, позволяющего контролировать параметры использования грузового транспорта и расхода топлива. На основе этих данных СГМК формирует нормы и планы маршрутов грузовиков.

Степанов Николай Владимирович, директор «Копир-Техно», ООО

На сегодняшний день на рынке печатной техники наблюдается тенденция к обострению конкуренции, производители регулярно выпускают новинки, обновляют продуктовые линейки.

Наша же задача состоит в формировании оптимального предложения для клиента т.е сочетание цены, качества продукта, а также сопутствующие услуги: сервисное обслуживание, гарантия, доставка и т.д.

ООО «Копир-Техно» является специализированной компанией, работающей в данном сегменте уже 15 лет, поэтому нам доверяют постоянные клиенты и рекомендуют знакомым, а, как известно, рекомендация - лучшая реклама.

В будущем году, по мнению экспертов, ожидается рост рынка печати, что повлечет за собой увеличение популярности печатных устройств.

И, действительно, несмотря на то, что доля электронного документооборота увеличилась, сегмент печати бумажных носителей продолжает расти.

Если говорить более подробно, то по результатам исследований компании IDC по совокупным итогам первых трех кварталов 2012 года рынок печатающей техники вырос в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

В 2013 году, по мнению IDC, ожидается появление новых интересных предложений в струйном сегменте, а также продолжение роста поставок полноцветного и высокопроизводительного лазерного оборудования.

Спрос на печатную технику не становится меньше, а мы, в свою очередь, тщательно следим за ситуацией на рынке и стараемся совершенствовать работу для удобства клиентов.

ТЕХНО копир

г. Кемерово, ул. Карболитовская 1/4, тел. 8(3842) 34-55-44. www.kopir-comp.ru e-mail: info@kopir-comp.ru

ЗАКОНЫ: НА ПОРОГЕ ИЗМЕНЕНИЙ

2012 год был отмечен многочисленными инициативами в области законодательства, регулирующего отрасль телекоммуникаций. 25 декабря после многочисленных обсуждений были внесены изменения в федеральный закон «О связи». Однако, как заметил «Авант-ПАРТНЕРу» представитель одного из сотовых операторов, кардинально пока ничего не поменялось.

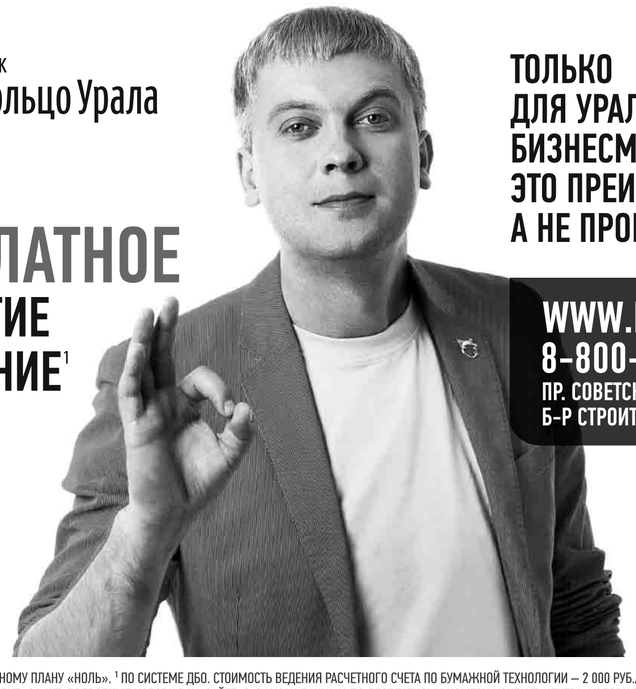
Одной из таких инициатив, обсуждавшихся в 2012 году, стало предложение об отмене внутреннего роуминга, в феврале 2013 года в очередной раз озвученное министром связи и массовых коммуникаций **Николаем Никифоровым**. Её суть состоит в том, чтобы отменить наценку на услуги связи, возникающую при пересечении административных границ внутри страны и ввести единый тариф. Окончательной ясности, каким образом это будет реализовано, и не приведёт ли к изменению цен для конечного абонента, пока нет. Как ранее сообщили «Авант-ПАРТНЕРу» в пресс-службе кемеровского филиала компании «МегаФон», пока не разработан подробный механизм реализации инициативы по отмене внутрисетевого роуминга, оценить степень его влияния на работу сотовых операторов затруднительно. Выразив уверенность в том, что окончательное решение будет учитывать интересы пользователей и всех участников рынка, представитель пресс-службы компании заявил: «В настоящее время правила передачи сигнала из региона в регион регулируются специальными отраслевыми правилами, которым мы следуем. «МегаФон» несёт дополнительные расходы, поскольку обязан осуществлять пропуск и приземление трафика через местных операторов связи. Если будут внесены изменения в существующие нормативные правила, мы сможем пропускать трафик абонентов через собственные сети, что приведет к снижению стоимости тарифа для абонента, перемещающегося по территории России».

К мартовским президентским выборам 2012 года специалистами компании «Ростелеком» в Кузбассе было установлено 1677 программно-аппаратных комплексов для видеонаблюдения за процедурами голосования и подсчёта голосов избирателей. На эти цели из федерального бюджета было выделено 13 млрд рублей. Производство ПАКов выполнили российские компании «Ситроникс» и «Крафтвей». Данное оборудование, по сообщению агентства РИА «Новости» в конце августа 2012 года, никак не используется, а находится на складах оператора «Ростелеком».

Другая инициатива 2012 года нашла своё завершение в новой редакции закона «О связи». Так называемая отмена «мобильного рабства» предполагает, что с 1 декабря 2013 года у россиян появится возможность сохранения номера при смене оператора сотовой связи. Введение MNP (Mobile Number Portability) было воспринято операторами достаточно спокойно. По словам пресс-службы «МТС Сибирь», операторы «большой тройки» могут даже выиграть от введения услуги переносимости номеров. «Практика показывает, что большинство абонентов с лёгкостью меняет не только номер, но и оператора – об этом говорит статистика продаж SIM-карт. Тех абонентов, которые лояльны к одному оператору на протяжении нескольких лет, удерживает не номер, а интегрированные услуги и сервисы, которые предлагает его оператор», – сказал представитель пресс-службы «МТС Сибирь». По мнению Алексея Сидорова, коммерческого директора Tele2 Кемерово, изменения в законе «О связи» должны повысить конкуренцию на рынке и качество предоставления услуг. «Стоимость перехода к другому оператору с сохранением номера в законе строго прописана – она составит 100 рублей. Рыночный потенциал услуги, по мнению экспертов – около 3 млн переходов каждый год. Наша компания воспринимает эти изменения позитивно. Если раньше основным препятствием для абонента к смене оператора связи было нежелание «терять» свои контакты, то теперь абонент сможет выбрать для себя действительно выгодные тарифы с оптимальным соотношением цены и качества», – сказал Алексей Сидоров.

Федеральный закон N139 «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» вступил в силу 01.11.12. Данный закон, названный в прессе законом о «чёрных списках» предполагает ведение реестра сайтов с противоправной информацией и их досудебное блокирование. Несмотря на то, что некоторые эксперты полагали, что этот закон окажет существенное влияние на стоимость доступа в интернет для абонентов, ничего подобного не произошло. По словам **Галины Шаховой**, начальника юридического отдела компании «Е-Лайт Телеком», ещё один «чёрный список» стал лишь дополнением к уже имевшемуся перечню экстремистских материалов.

Тимур Сагдиев



Банк Кольцо Урала

ТОЛЬКО ДЛЯ УРАЛЬСКОГО БИЗНЕСМЕНА НОЛЬ – ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВО, А НЕ ПРОБЛЕМА

БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ[1] СЧЕТА

WWW.KUBANK.RU
8-800-500-50-11
ПР. СОВЕТСКИЙ, Д. 48А
Б-Р СТРОИТЕЛЕЙ, Д. 28/1

РЕКЛАМА УСЛОВИЯ УКАЗАНЫ ПО ТАРИФНОМУ ПЛАНУ «НОЛЬ». [1] ПО СИСТЕМЕ ДБО. СТОИМОСТЬ ВЕДЕНИЯ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА ПО БУМАЖНОЙ ТЕХНОЛОГИИ – 2 000 РУБ./МЕС. СТОИМОСТЬ ПЛАТЕЖНЫХ ПОРУЧЕНИЙ – ОТ 85 ДО 150 РУБ. ЗА ШТ. ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ НА САЙТЕ, В ОФИСАХ БАНКА И ПО БЕСПЛАТНОМУ НОМЕРУ КОНТАКТ-ЦЕНТРА. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА МОМЕНТ ВЫХОДА РЕКЛАМЫ. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА». ЛИЦ. ЦБ РФ №65

СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК УЛЫБКА СПОНСОР РУБРИКИ

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ – В ЖИЗНЬ

Забота о здоровье для продления периода активной жизни – один из основных современных трендов. Возраст наступления старости стремительно отодвигается, и уже достаточно много людей, для которых возраст выхода на пенсию в нашей стране – 55-60 лет, никак не ассоциируется со старостью. Кажется, что медицина будущего прямо из фантастических фильмов шагнула в нашу жизнь, и те новейшие технологии, которые раньше существовали лишь для «избранных» сегодня стали доступны для всех. Но это лишь видимая вершина айсберга.

КВАЛИФИКАЦИЯ ВРАЧА

Человеку, далёкому от медицины, но желающему использовать новейшие её достижения для сохранения здоровья и лечения, невозможно в одиночку разобраться в том обилии информации, которая обрушивается на него ежедневно или «всплывает», при поиске «по теме». Сегодня и государственные, и частные медицинские учреждения в Кузбассе активно осваивают новые технологии. Как заметил **Сергей Третьяков**, генеральный директор Сети стоматологических клиник «Улыбка», «новые технологии идут, они внедряются в нашу жизнь, но это скорее островки, исключения» (см. «Особое мнение»), поэтому – ориентироваться нужно на флагманов. Вот только как их определить?

По мнению же **Юрия Финкова**, главного врача частной поликлиники «Медицинская Практика», сегодня все кемеровские медицинские учреждения, в рамках отдельных специализаций, находятся примерно на одном технологическом уровне, если не говорить о сложном и дорогостоящем оборудовании, которое есть в основном в государственных медучреждениях. Хотя и здесь есть свои исключения. Так в частных клиниках есть и не столь дорогостоящее, но другое современное оборудование, например в «Медицинской Практике» – гастролайзер – прибор для экспресс метода определения дисбиоза тонкой кишки. Медики, как правило, знают, где в городе есть то или иное оборудование и, при необходимости, отправляют туда своего пациента на обследование или лечение. Поэтому, по словам Юрия Алексеевича, основной критерий выбора, всё-таки квалификация специалиста, его «доброе имя». Кроме того, по его мнению, есть такое понятие, как «контакт врача и пациента», а вот это уже достаточно субъективно.

По мнению Ирины Хайновской, хорошо было бы иметь общую картину: а что есть уникального в каждом медицинском учреждении

Но в любом случае хорошо бы поинтересоваться квалификацией специалиста, которому вы решитесь довериться: какой у него стаж, какое дополнительное обучение или какие курсы повышения квалификации он проходил и когда. Каждые 5 лет врач обязан пройти повышение квалификации по своей специальности в количестве 144 учебных часов и подтвердить свою квалификацию по специальности. Если же речь идёт о каких-то новых технологиях, то тем более необходимо понять, где, у кого и сколько обучался врач этой технологии, и как давно он этим занимается. Неплохо также узнать застрахована ли его профессиональная ответственность, особенно, если лечение непосредственно связано

Окончание на стр. 16

Нова Сервис г. Кемерово, пр. Советский, 27, оф. 307 тел. 8 (3842) 496-094, сот. 8-913-306-9018

РЕМОНТ КОМПЬЮТЕРОВ И ОРГТЕХНИКИ

ЗАПРАВКА И ВОССТАНОВЛЕНИЕ КАРТРИДЖЕЙ

УСЛУГИ СИСТЕМНОГО АДМИНИСТРАТОРА

АКЦИЯ: скидка 30% на заправку и восстановление картриджей

Предъявителю купона до 30 апреля 2013г

ОфисМастер

Рукавишникова, 21, оф.104
тел: (3842) 36-67-05, 36-89-48
т/ф: (3842) 36-91-77
dialog42@sovintel.ru

- Ризографы
- Полиграфическое оборудование
- Сервисное обслуживание
- Расходные материалы

KONICA MINOLTA

RISO

МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Стремительное развитие высокоиндустриального общества, оснащенного современными сложнейшими достижениями науки и техники, помимо очевидных благ для человека таит в себе повышенную нагрузку на человеческий организм.

Особенно опасно ежедневное, многолетнее воздействие различных опасных и вредных факторов производства, что грозит не только нарушением здоровья работника, но и высоким риском различных аварий и человеческими жертвами.

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

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

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

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

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

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

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

медпроф

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

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

ОСОБОЕ МНЕНИЕ

Сергей Третьяков,
генеральный директор Сети стоматологических клиник «Улыбка»:

– Большая часть новых технологий в нашей стране уже есть. В частности стоматология в Кузбассе, в первую очередь, представленная нашими клиниками, мало чем отличается от передовых западных клиник. Это касается и диагностики, и лечения и профилактики, и протезирования. Стоматологическая помощь стала более доступной. Новые технологии идут, они внедряются в нашу жизнь, но это скорее островки, исключения. Ведь если посмотреть на существующие у нас в регионе клиники, то многие из них и клиниками-то назвать нельзя. У них просто нет соответствующего оборудования. И эта проблема многогранна.

С одной стороны, у нас в стране нет собственных технологий и оборудования, мы всё привозим из других стран. Таким образом, нужны инвестиции на покупку необходимого оборудования, внедрение этих новых технологий, в том числе и обучение персонала. Причём, покупка оборудования – это самое простое. Но и с этим у нас проблемы. Посмотрите, для того, чтобы открыть стоматологический бизнес, нужно на одно рабочее место затратить 50 тыс. долл. Если же просто ради интереса пройтись по клиникам и кабинетам нашего города, то мы увидим, что практически в каждом кабинете оборудования не более чем на 10-15 тыс. долл. А это значит, что пациенты недополучают чего-то. Тогда о каких новых технологиях можно говорить? Здесь проблема и в общей организации, и в управлении.

Однако основная проблема в том, что нет людей, которые бы осваивали эти новые технологии и работали бы на этом передовом оборудовании. Конечно, сыграла свою роль и демографическая проблема, но большое количество людей, которые получают среднее и высшее медицинское образование не работают по специальности. Мало того, только 25% выпускников кемеровской медакадемии остаётся в области. А ещё и наше образование оставляет желать лучшего. У нас многие стоматологи, кроме «дырок в зубах» ничего не видят.

Профессионалов мало. Ведь кто такой профессионал – это тот, кто может работать по своей профессии в любой точке земного шара. И чтобы поддерживать этот уровень нужно постоянно учиться у самых лучших специалистов, в самых передовых центрах.

С другой стороны, ментальность и общий образ жизни большинства моих сограждан, не позволяет серьёзно относиться к профилактике собственного здоровья. Доктор, зачастую, у нас работает как пожарный, когда уже всё горит, поэтому иногда всё и сгорает. А как насчёт того, чтобы позаботиться о том, чтобы не случилось хотя бы следующего пожара? Это стоит не очень больших денег по сравнению с полной потерей собственности при пожаре.

Вот гигиенист стоматологический – это, в своём роде, пожарный инспектор. Он делает всё, чтобы сохранилось здоровье. У этого специалиста пациенты оздоравливаются. Если каждые три месяца человек ходит к гигиенисту, то у него в течение 6-10 лет не появится ни одной дырки, ни одной проблемы с десной, не будет никаких ухудшений.

Мы начали заниматься этим вопросом с 1995 года, шаг за шагом. Сначала обучили одного своего специалиста у американцев, в одном из колледжей, который готовит гигиенистов стоматологических. Сейчас мы своих гигиенистов обучаем в Москве, на базе среднего медицинского образования. На сегодняшний день у нас 7 гигиенистов.

Существует мнение, что сам врач-стоматолог может выполнять все эти процедуры. Это мнение людей, которые не знают, что такое профессиональная гигиена, которые никогда не видели работу профессионального гигиениста. И есть иллюзия, что «если мы получили высшее стоматологическое образование, мы знаем...». Я же считаю, что врач никогда не сделает гигиену лучше, чем это делает гигиенист. Эта такая, в хорошем смысле, узкая профессионализация – он делает эту работу каждый день, он знает и отрабатывает все нюансы.

Я сейчас ставлю перед собой цель – в наших клиниках работают 25 врачей и соответственно должно быть всего 25 гигиенистов. Ведь, что хочет пациент от доктора? Быть здоровым! И именно гигиенист позволяет у нас это осуществить.

То есть, мы делаем всё, что в наших силах, чтобы поддерживать уровень передовых технологий в нашем регионе. Вот в прошлом году, уже к имеющемуся диагностическому оборудованию, мы закупили 3D томограф, мы думали об этом ещё с 2010г, после посещения американских клиник, однако на тот момент наш город не был готов к внедрению подобного оборудования, да и сам уровень компьютерной грамотности не был достаточно высок у медицинских работников. На сегодняшний день метод панорамных рентгенологических снимков самый передовой и позволяет врачам со 100% точностью диагностировать существующие проблемы, что уже, в свою очередь, даёт возможность выбрать верную тактику и провести наиболее качественное лечение. Кроме того, нужно понимать, что организм человека – это единое целое, и нельзя «просто лечить зубы» – всё взаимосвязано. Поэтому мы пытаемся комплексно и индивидуально подходить к каждому пациенту.

Мы постоянно занимается образованием и повышением квалификации своих врачей, обмениваемся опытом, участвуем в профессиональных конференциях и встречаемся с коллегами из разных стран.

В конце прошлого года врач-стоматолог нашей клиники Гудкова Елена Евгеньевна обошла столичных представителей профессии заняла второе место и стала серебряным призёром чемпионата российского стоматологического мастерства по теме «Консервативная пародонтология». Кроме того, два врача нашей клиники успешно прошли обучение в Германии по пародонтологии, повысили свою профессиональную квалификацию и теперь смогут обучать врачей остальных клиник региона. Поскольку наша стоматология единственная в Кузбассе носит статус инновационного центра, мы обучаем и делимся своим опытом с другими врачами нашей отрасли. Отметим, что в этом году у нас в планах обучить еще одного нашего специалиста в Голландии.

В общем, мы делаем всё, чтобы новые технологии диагностики, профилактики и лечения были качественно представлены и работали у нас в Кузбассе.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ – В ЖИЗНЬ

Окончание. Начало на стр. 15

с врачебными манипуляциями. Нужно всегда помнить, что даже самый квалифицированный врач может совершить ошибку, а речь идёт всё-таки о вашем здоровье, иногда и жизни.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ПАРТНЁРСТВО

У большинства медицинских учреждений существует специализация. Ведь, как правило, если какая-то операция выполняется регулярно, а не от случая к случаю, то вероятность выполнения её более квалифицированно существенно выше. Поэтому нужно обращать внимание на то, что клиника делает постоянно и стабильно качественно, вокруг чего группируются её основные компетенции. Хорошо было бы, по мнению **Ирины Хайновской**, председателя правления Некоммерческого партнерства «Объединение частных клиник Кемеровской области» иметь общую картину: а что есть уникального в каждом медицинском учреждении. Такой общий «путеводитель по медицинским учреждениям» помог бы сориентироваться в их многообразии.

По её словам Некоммерческое партнерство «Объединение частных клиник Кемеровской области», объединившее год назад несколько частных медучреждений области, могло бы стать таким интегратором, но на сегодняшний день в нём всего 12 членов, и медицинское сообщество не очень активно реагирует на его инициативы. Хотя, именно такое общественное объединение могло бы взять на себя и роль координатора деятельности частных медучреждений для защиты их же интересов, и своеобразного научно-методического центра для аккумулирования и распространения новых знаний, и регулятора, очищающего рынок от шарлатанов от медицины, что способствовало бы повышению общего качества оказываемых услуг и гарантировало определённый стандарт обслуживания. Пока же «каждый выживает в одиночку», что с точки зрения Ирины Яковлевны, не очень дальновидно для самих частных клиник, и создаёт некоторые дополнительные сложности в поиске достоверной информации для людей. Ведь сегодня нет даже единых данных, сколько частных медучреждений работает на территории области, сколько у них в штате специалистов, какой квалификации, какая имеется в наличие аппаратура и какие технологии используются. Может поэтому не такое уж малое количество кузбассовцев предпочитает ехать за некоторыми медицинскими услугами даже в соседние регионы – Томск и Новосибирск, считая, что там «и аппаратура современнее, и квалификация врачей выше». Может всё дело в большей информационной открытости?

ЕЩЁ РАЗ О «ВОЛШЕБНОЙ ТАБЛЕТКЕ»

И почти все медицинские эксперты в один голос остерегают: «Не бывает одной волшебной таблетки от всего!». Если ты, например, 40 лет практически сознательно гробил своё здоровье, мгновенное излечение/ похудение/ омоложивание и т.п. вам могут посулить лишь шарлатаны. Медицина сегодня может многое. Но усилия должны быть двухсторонними. Как сказал Сергей Третьяков, «организм человека – это единое целое, и нельзя «просто лечить зубы» – всё взаимосвязано». «У нас многие приходят к врачу, когда уже заболело, причём так, что невозможно терпеть, – соглашается с ним Юрий Фивков. – Плановые посещения они намного эффективнее и если посчитать, намного дешевле, чем уже лечить запущенную болезнь». И очень часто бывает, что обращаются к врачам тогда, когда уже никакие новые технологии не могут помочь.

СКЭНАР-ТЕРАПИЯ: ЛЕЧЕНИЕ ОРГАНОВ И СИСТЕМ

Существуют технологии, находящиеся на грани между ортодоксальной и традиционной медициной, но признанные многими специалистами и одобренные к применению министерством здравоохранения. Именно к таким технологиям относится СКЭНАР-терапия, с помощью которой можно избавиться от самых разных недугов.

СКЭНАР-терапия: технология, получившая название Само-Контролируемая Энерго-Нейро-Адаптивная Регуляция или коротко СКЭНАР, появилась впервые около 30 лет назад в Таганроге, когда молодой инженер Александр Карасев изобрел первый энерго-нейро-адаптивный стимулятор – ЭНС-01. С годами технология была усовершенствована и сегодня СКЭНАР приборы успешно применяются врачами во всем мире, в том числе и в США.

Лечение происходит следующим образом: аппарат СКЭНАР создает электрические импульсы, приближенные к сигналам нервной системы человека, и воздействует ими на кожный покров пациента. Затем аппарат отслеживает реакцию организма на свое воздействие и изменяет его таким образом, чтобы вызвать наиболее выраженную приспособительную реакцию организма и достичь наибольшего лечебного эффекта. Таким образом, СКЭНАР является универсальным регулятором функций организма, что позволяет использовать его при самом широком спектре заболеваний.

Наиболее эффективна СКЭНАР-терапия при лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата (артрит, артроз, остеохондроз, грыжа межпозвоночных дисков), имунной системы (Системная красная волчанка), эндокринной (гипотириоз, гипертириоз), мочеполовой (цистит, уретрит, пиелонефрит) и др.

Был случай, когда пациента с диагнозом рассеяный склероз буквально приносили на руках, спустя несколько сеансов приводили, а потом он вообще приходил самостоятельно. Но следует помнить, что чудес не бывает и такого эффекта можно добиться пройдя от трех до пяти курсов из 10 сеансов.

«Имедис Плюс»
ул. Кузбасская, 37
каб. №530, 5 этаж
Центр «Энергетик»
т. 8(3842): 33-08-75
сайт: imedisplus.ru

СИБИРСКИЕ КАНИКУЛЫ

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

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

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

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

ТАИСА

Передвижение по междугородним трассам сопровождается машиной ГИБДД.

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

МОЛОДОСТЬ НА ЛИЦО!

Омолаживающие маски, пилинг, ионофорез, мезотерапия, биоревитализация и даже фейслифтинг… На что только не идут женщины, чтобы сохранить молодость! Но далеко не каждая дама решится на операцию, а вот безоперационные методы омоложения становятся всё более популярными среди представительниц прекрасного пола – график врачей в салонах лечебной косметологии нашего города расписан на недели вперед.

– К безхирургическим методикам можно отнести практически все косметические процедуры – от обычного очищения до контурной пластики, – рассказывает врач-дерматокосметолог **Людмила**

Смирнова. – Все безоперационные методы омоложения можно разделить на аппаратные и инъекционные – первые воздействуют на кожу снаружи, вторые – изнутри.

Внешнее воздействие осуществляется, к примеру, при помощи тока (микротоковый лифтинг) или ультразвука. Новым словом в косметологии стал радиочастотный лифтинг. Оказывается, что радиоволны, которые мы ежедневно применяем для абсолютно других целей, при правильном использовании способны давать потрясающий омолаживающий эффект. Радиочастотное излучение при взаимодействии с кожей переходит в тепловую энергию. Тепло, в свою очередь, формирует коллаген – белок, необходимый для упругости кожи и, к сожалению, с возрастом разрушающийся.

Инъекционные методики (например, инъекции ботулотоксина) на первый взгляд кажутся более эффективными, чем аппаратные. Такое впечатление создается, во-первых, потому что эффект виден уже после первого «укола», во-вторых, потому что при помощи определённых инъекционных процедур можно не только освежить внешний вид, но и подкорректировать маленькие недостатки. Но подчеркну – так только кажется! И аппаратные, и инъекционные методики требуют курсового лечения и поддержки (маски, пилинги, массажи и т.д.)!

– Чудо-таблеток от старости ещё до сих пор не придумали! – смеётся Людмила в ответ на вопрос о «мгновенном» омоложении. – Нет таких процедур, чтобы омолаживали за один раз. Процесс старения ведь происходит медленно и процесс омоложения, если мы хотим, чтобы эффект сохранялся долгое время, тоже должен быть постепенным.

К примеру, при использовании 3d-мезонитей (еще одна новинка безоперационной лечебной косметологии) вы увидите положительные изменения сразу после инъекции, а эффект будет сохраняться до 2-х с половиной лет, в течение которых необходимо время от времени посещать косметолога, чтобы «продлить удовольствие». Действуют «нити» следующим образом: они вводятся в глубокие слои кожи и в течение пяти-шести месяцев рассасываются, но за это время успевают обрасти коллагеном, который и держит кожу еще какое-то время. Плюс такого лифтинга в том, что зона использования «нитей» не ограничивается лицом и шеей – их можно использовать по всему телу.

Важно отметить, что прежде чем пройти любую процедуру, необходимо проконсультироваться у врача-косметолога.

– Многие женщины сами себе «назначают» ту или иную процедуру – насмотрятся разных передач, начитаются журналов и уверены, что знают, что им нужно, – «жалуется» на самостоятельных клиенток Людмила. – Но только косметолог может учесть все особенности кожи – её тип, состояние, проблемы. К тому же, омоложение проходит поэтапно. Врач разрабатывает индивидуальную программу для каждого отдельного случая. Только при таком подходе можно достичь максимального эффекта.

Кроме того, не стоит забывать, что это ЛЕЧЕБНАЯ косметология, а значит, здесь будут и настоящие лечебные процедуры, и «лекарственные» препараты, и ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, учесть которые тоже может только квалифицированный специалист.

Так, к примеру, аппаратные процедуры (особенно физио) противопоказаны при обострении хронических заболеваний, гипертоническом кризе, наличии онкологических заболеваний. Использование инъекционных методик тоже недопустимо при обострении различных болезней, а также при травмах в месте введения инъекции – нарушении кожных покровов, воспалениях на коже.

Хочу также напомнить желающим прибегнуть к «услугам» лечебной косметологии, что делать процедуры безоперационного омоложения стоит только в салонах, имеющих на это лицензию и использующих только запатентованные препараты и аппараты. И доверять свою красоту можно только врачам-косметологам, имеющим высшее медицинское образование и врачебную лицензию. В таком случае риски сводятся к минимуму... а шансы оставаться вечно молодой не только душой, но и лицом и телом – значительно возрастают!

Дарья Коржова

650099, Россия, Кемеровская обл., г. Кемерово, ул. Островского, 27
тел./факс: 8 (3842) 36-88-62
лицензия № ЛО-42-01-001620 от 14.08.2012г.
www.mcvd.ru
МЕДИЦИНСКАЯ КОРПОРАЦИЯ "МЕДСАНЧАСТЬ КУЗБАССА"
ВАШ ДОКТОР
ПОЛИКЛИНИКА ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ

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

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

ПЕРИОДИЧЕСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ

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

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

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

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

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

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

3D – Доступно, Детально, Достоверно

3D Лучевая безопасность
Современное оборудование обладает в 100 раз меньшей дозой облучения, чем привычный рентгенологические аппараты. В связи с полной безопасностью, обследование можно проводить даже сразу после оперативных вмешательств.

3D Исследование занимает максимально короткое время
Панорамная томография – за 16 секунд, компьютерная томография – за 19 секунд! Быстрое сканирование в режиме высокой четкости в пульсирующем режиме существенно минимизирует облучение. Для сравнения – стандартные конусно-лучевые томографы выполняют сканирование за 24 секунды в непрерывном режиме излучения.

3D Полное отсутствие дискомфорта во время обследования
Самый оптимальный метод диагностики для детей и людей с ограниченными возможностями.

3D Точная диагностика всех заболеваний и патологий полости рта, которые не видны при привычном рентгенологическом исследовании
Такой подход поможет избежать проблем со здоровьем в дальнейшем. Например, только 3D обследование может гарантированно у детей определить форму, направление и расположение корней опорных зубов – это в последствие поможет избежать проблем с прикусом.

3D Результаты обследования выдаются на руки в течение 5 минут
Кроме того, диагностику можно записать на любой носитель, что облегчит дальнейшее пребывание у врача, может быть просмотрено в любой клинике и даже дома.

СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК УЛЫБКА
г. Кемерово, пр-т Ленина, 60
Тел.: 8 (3842) 72-35-22, 8-901-616-1919
www.ulybka.net

БЛИЦОПРОС

Считаете ли вы обращение в суд эффективным способом защиты своих прав?

Антон Силинин, начальник управления инновационной деятельности КемГУ:

– Обращение в суд считаю эффективным способом. В 2009 году потребовалось внести изменения в уставные документы одного моего предприятия. На тот момент законодательство чуть изменилось, и появились немного отличающиеся способы проведения этой процедуры. Юридическая фирма, с которой мы сотрудничаем, подала составленный пакет документов в кемеровскую налоговую инспекцию, но получили отказ. Подали вторично, и тот же самый результат. Налоговый инспектор упорно требовал составления другого пакета документов. Пришлось подать в Кемеровский арбитражный суд. Дело выиграли, но налоговая подала апелляционную жалобу в окружной арбитражный суд. Мы выиграли и там. Всеми делами занималась юридическая фирма, так как предмет судебных разбирательств был специфичным и самостоятельно решать такие вопросы сложно.

Станислав Черданцев, исполнительный директор Кемеровского областного отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»:

– Безусловно, обращение в суд является эффективным способом защиты нарушенных прав, но нежелательным. Анализируя практику работы Представительства Бюро по защите прав предпринимателей Кемеровского областного отделения «ОПОРА РОССИИ», я пришел к выводу: профилактика гораздо важнее.

По нашим данным более 90 % субъектов микробизнеса не имеют в штате собственного юриста. В случае возникновения проблемы, предприниматель должен будет обратиться в юридическую компанию, где за консультирование, составление необходимых документов и представительство он вынужден будет заплатить иногда сумму, превышающую размер его прибыли за месяц. Хорошо, если по решению суда затраченные деньги к нему вернутся, но бывает и наоборот.

Именно в целях профилактики Кемеровское областное отделение «ОПОРА РОССИИ» проводит в территориях Кузбасса мероприятия направленные на ликвидацию правовой и экономической безграмотности предпринимателей, а также создает рабочие группы по решению конкретных вопросов, возникающих у предпринимателей.

Наталья Батырева, директор агентства недвижимости ООО «Кузбасс-Эксперт»:

– Практика обращения предпринимателей в суд пока не сформировалась в полной мере. В первую очередь, из-за негативного отношения к самому понятию «суд». Хотя на самом деле это решение многих проблем. Восстановить нарушенные права имущественные и неимущественные, оспорить результаты сделок, тендеров, штрафных санкций со стороны различных государственных и муниципальных органов власти – всё это можно цивилизованно в судебном порядке. Я считаю, обращение в суд эффективным и единственно правильным способом отстаивания прав во всех сферах жизни.

Последнее время увеличилось количество исков со стороны руководителей организаций малого и среднего бизнеса по вопросу оспаривания результатов торгов, оспаривания кадастровой стоимости земли, с которой напрямую связано исчисление земельного налога. Не понятна только попытка представителей государственных и муниципальных органов оказывать давление на истцов административными методами. Был случай в моей практике, когда представитель одной государевой службы воспринял проигрыш в судебном процессе как личное оскорбление, что в корне не верно. Кроме того, бизнесменов средней руки останавливает от обращения в суд ещё тот факт, что их чрезмерная активность может им перекрыть доступ к тендерам в дальнейшем. Хотелось бы, чтобы пословицы о суде – «Суд что паутина, шмель пролетит, а муха запутается» – оставались лишь в фольклоре далёком и непонятном, а не сегодняшними реалиями.

В ПОЛЬЗУ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА:

ОБЗОР НАЛОГОВЫХ СПОРОВ, РАССМОТРЕННЫХ ПРЕЗИДИУМОМ ВАС РФ В 2012 ГОДУ

Новогодние изменения законодательства – уже давно стали традиционными для нашей страны. Каждый год предпринимателям приходится разбираться в новых хитросплетениях законодательных инициатив, не всегда оправданных, но, как правило, принципиально важных для нормального ведения бизнеса.

Казалось бы, изучение данных изменений более чем достаточно для того, чтобы быть в курсе всех нововведений. Но не стоит забывать, что помимо законодателя не меньшую роль, а иногда и большую, в формировании новых «правил» играет Высший Арбитражный Суд РФ. Нередко именно постановления ВАС РФ кардинально меняют подход к применению той или иной нормы права.

Предлагаем вашему вниманию обзор основных наиболее интересных Постановлений ВАС РФ по «налоговым» спорам, которые порадовали налогоплательщиков в 2012 году.

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

ПОСТАНОВЛЕНИЕ №2341/12 от 03.07.12 (дело ОАО «Камский завод ЖБИ»)

Дело касается исторически самой «популярной» категории налоговых споров – споров, связанных с начислением налогов и привлечение налогоплательщиков к налоговой ответственности в связи с наличием среди его контрагентов фирм-однодневок. Законодательного закрепления эта категория достаточно многочисленных фирм в РФ до сих пор не нашла, но в правоприменительной практике судов уже выработаны ряд критериев, по которым обычно налоговые органы клеймят недобросовестных контрагентов неосмотрительных предпринимателей.

В данном случае основанием для доначисления налога на прибыль послужил вывод инспекции о необоснованном включении заводом в состав расходов затрат, произведенных по хозяйственным операциям с компанией, в которой инспекцией были усмотрены признаки недобросовестности.

Но ВАС РФ пришёл к выводу, что «реальный размер предполагаемой налоговой выгоды и понесённых налогоплательщиком затрат при исчислении налога на прибыль подлежит определению исходя из рыночных цен, применяемых по аналогичных сделках».

Данное постановление позволяет налогоплательщикам «отстоять» налог на прибыль в том случае, если реальность самой сделки с недобросовестным контрагентом не оспаривается, а причиной доначислений явилась недостоверность сведений в первичной документации и предположения о наличии в действиях налогоплательщика умысла на получение необоснованной налоговой выгоды или непроявление им должной осмотрительности и осторожности при выборе своего контрагента.

Главным условием для этого является соответствие цен по «спорной» сделке рыночным ценам на аналогичный товар (работы, услуги).

Несмотря на то, что с момента принятия данного постановления прошло уже более 6 месяцев, судебная практика так и не выработала единого мнения о порядке применения данной правовой позиции. На сегодняшний день можно встретить несколько актов с абсолютно противоположным подходом в применении данного постановления.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ №7701/12 от 06.11.12 (дело ОАО «Омский завод металлоконструкций»)

Данное постановление ответило на вопрос по другой категории очень актуальных для нашего региона споров.

Причиной возникшего спора стала норма статьи 391 Налогового Кодекса РФ, согласно которой налоговая база определяется в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом. Таким образом, компании, которые уже оспорили кадастровую стоимость, могли применить новую стоимость только с 1 января года, следующего за вступлением решения суда в законную силу.

ВАС РФ пояснил, что «изменение вида разрешенного использования земельного участка, повлекшее изменение его кадастровой стоимости, предоставляет право исчисления земельного налога с учётом изменившейся стоимости, начиная с момента такого изменения».

То есть, ВАС РФ фактически предоставил налогоплательщикам право исчислять земельный налог, начиная с момента вступления в законную силу решения суда об изменении кадастровой стоимости земельного участка, а не с 1 января следующего за изменением года.

Данный подход полностью применим к спорам по оспариванию кадастровой стоимости, которые очень активно ведутся на территории нашей области.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ №6909/12 от 30.10.12 (дело ОАО Шахта «Большевик»)

ОАО Шахта «Большевик» оспорило решение налоговой инспекции в отношении доначисления налога на прибыль, начисления соответствующих сумм пеней и взыскания штрафа на основании о неправомерном включении обществом в состав расходов при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций сумм начисленной амортизации по объектам основных средств, введенным в эксплуатацию. Инспекция полагала, что необходимым условием для начисления амортизации по основным средствам, право собственности на которое подлежит государственной регистрации, является подача документов на такую регистрацию.

Судьи Высшего Арбитражного суда пришли к выводу, что «отсутствие государственной регистрации права на объект основного средства в связи с тем, что налогоплательщиком не реализовано право на своевременное оформление его в собственность, не может рассматриваться как основание для лишения налогоплательщика права на учёт расходов, связанных с созданием и (или) приобретением этого объекта, через амортизацию».

Обращает на себя внимание тот факт, что Арбитражный суд Кемеровской области, который рассматривал данный спор в первой инстанции, изначально сделал правильный вывод о том, что момент возникновения права на начисление амортизации связан только с моментом введения объекта в эксплуатацию и не зависит от условий, обозначенных в пункте 11 статьи 258 Налогового кодекса.

Данное постановление будет актуальным для ситуаций, которые возникли до 2013 года, так как, пункт 11 статьи 258 НК РФ утратил силу с 1 января 2013 года. В настоящее время, в соответствии с п. 4 ст. 258 НК РФ, начисление амортизации по объектам амортизируемого имущества, права на которые подлежат государственной регистрации, начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию, независимо от даты его государственной регистрации.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ №15129/11 от 03.04.12 (дело индивидуального предпринимателя Зыкова С. В.)

В данном споре была дана оценка весьма спорной и неоднозначной норме о проведении повторной выездной налоговой.

Управление ФНС, рассматривая апелляционную жалобу предпринимателя, пришло к выводу, что при проведении проверки инспекцией допущены серьезные процессуальные нарушения. Решение инспекции было отменено. Устранить допущенные нарушения планировалось за счет повторной проверки.

ВАС РФ пришел к следующим выводам.

Во-первых, повторная выездная налоговая проверка, хотя и оформлена управлением ФНС в порядке, предусмотренном п. 10 ст. 89 НК РФ, фактически таковой не являлась, поскольку была осуществлена с целью доначисления налогов по кругу тех обстоятельств и правонарушений, которые были выявлены в результате первоначальной налоговой проверки.

Во-вторых, управление ФНС, отменив решение ИФНС в порядке административного контроля, имело возможность известить налогоплательщика о дате и месте рассмотрения материалов проверки, с его участием рассмотреть эти материалы и по результатам принять новое решение. Подобные действия управления позволили бы защитить права налогоплательщика, исключив возможность его повторной проверки за тот же период и по тем же налогам.

Отметим, что процессуальные нарушения (в том числе и в порядке проведения повторных проверок) очень часто становятся основанием для оспаривания решений налоговых органов в арбитражном суде. Указанное постановление является значимым в вопросе установления для судов приоритета защиты прав налогоплательщиков при разрешении налоговых споров.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ № 11637/11 от 07.02.12

Данный спор касается такого распространенного явления как выплата премий поставщиками своим покупателям в зависимости от объёма поставляемого товара.

Налоговый орган расценил данные премии в качестве услуг, в результате чего произвел доначисления по налогу на добавленную стоимость.

ВАС РФ рассмотрел спор о квалификации данных премий и пришел к выводу, что: «Выплачиваемые поставщиками обществу на основании договоров поставки премии уменьшают стоимость поставленных товаров, что влечёт необходимость изменения налоговой базы по НДС у поставщиков и сумм налоговых вычетов по НДС у общества, поэтому не могут быть квалифицированы в качестве платы за услуги, оказываемые обществом поставщикам».

Данный судебный акт подтвердил законность действий многих налогоплательщиков, использующих данную меру стимулирования своих контрагентов для приобретения ими и дальнейшей реализации как можно большего количества товаров.

Специально для предпринимателей!

«Аванта-ПАРТНЕР» совместно с Центром правовой поддержки «ЮРИНВЕСТ» запускает проект «Консультация он-лайн».

Задайте вопрос эксперту по электронной почте: **mail@yurinvest.ru.**

Ответы на самые интересные вопросы будут опубликованы на сайте **www.avant-partner.ru**

КНИГА для ДЕЛА

НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВСКАЯ, ДИРЕКТОР КА «ПРОФИ»

Проникновение Интернета в нашу жизнь идёт, как говорится, семимильными шагами, изменяя привычные каналы коммуникации и способы взаимодействия с потребителями. Но для многих Интернет так и остаётся «чёрным ящиком», не зависимо от того, сколько часов они проводят в сети.

Вопрос: «Как правильно использовать для целей компании такой канал коммуникации, как Интернет?» задаёт себе практически каждый предприниматель. Интернет-маркетинг пока ещё малоосвоенная область для нашего бизнеса, поэтому такая книга, как **«Эффективный маркетинг в Интернете» Лари Вебера** будет интересна специалистам в области маркетинга, рекламы, PR, а также специалистам отделов продаж, клиентского сервиса...и руководителям, уверена, тоже. Она даёт общее представление о возможностях продвижения в Интернете: социальные сети, блоги, Twitter и др. Книга может стать хорошим пособием, для определения стратегии Интернет рекламы: определение плюсов и минусов каждого из ресурсов, необходимости присутствия там, изучения целевой аудитории и её предпочтений, подходов и методов выстраивания диалога.

Другую книгу, которую я тоже с удовольствием рекомендую – **«Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета» Майкла Стелзнера** – нужно читать после прочтения первой, так как она в большей степени посвящена непосредственно созданию самого контента от планирования до реализации (создание новостей, видео, конкурсов, форумов и т.д.). Очень понравился блок по видео трансляциям: интервью с экспертами, веб-кафе и т.д. В обеих книгах много практических кейсов, примеров (в «Контент-маркетинге» много иллюстраций) читаются легко и быстро.

По этой же теме можно ещё прочесть: **Клару Ших «Эра Facebook»** и **Андрея Албитова «Facebook. Как найти 100 000 друзей для вашего бизнеса бесплатно»**. Несомненно, интересные издания, но с моей точки зрения, практическая полезность меньше. В книге Клары Ших больше размышлений на тему как Интернет изменил, и будет менять традиционный рынок рекламы, чем конкретных инструментов и рекомендаций (хотя они тоже есть). А книга Андрея Албитова, несмотря на свой «прикладной» подход, огорчила, тем, что после изменения конфигураций страниц в Facebook, некоторые рекомендации оказались не реализуемы (устарели). Тем не менее, и эти книги пополнят банк «полезных идей» для развития вашего бизнеса

СОВРЕМЕННЫЙ ПИСАТЕЛЬ №1

Известному журналисту-международнику и писателю Сергею Маркову повезло на встречи с великим собеседником Габриэлем Гарсиа Маркесом, о чём рассказано в биографической книге, изданной в молодогвардейской серии «Биография продолжается».

Вообще-то на верхней крышке переплёта слова «Жизнь замечательных людей» напечатаны, но Маркес жив, продолжает творить, а о живых в этой знаменитой серии работ не выпускают. Однако все каноны ЖЗЛ в книге сохранены, лишь в «Основных датах жизни и творчества» в конце курсивом приписано: «Биография продолжается...»

В СССР бум феерической популярности колумбийского писателя пришёлся на 60-70-е годы, особенно после опубликования русского перевода «великого романа всех времен и народов» «Сто лет одиночества».

«Я буду говорить о моём Маркесе¬», – в самом начале книги устанавливает камертон Марков. К слову, наш автор, писавший свой труд более 30-ти лет, с 1980 по 2012 гг., совсем чуть уступил календарно замечательной и объёмной биографической книге профессора Джеральда Мартина «Габриэль Гарсиа Маркес: Биография», о которой мне уже доводилось писать. Так что утверждение в краткой аннотации в труде Сергея Маркова о том, что перед нами «наиболее полное на сегодня жизнеописание Габриэля Гарсиа Маркеса на русском языке», оставим на совести издателей.

Но то, что книга Маркова получилась, в этом, после её прочтения, нет никаких сомнений. Обратим, кстати, внимание, на совпадение фамилий писателя и его биографов: Маркес – Мартин – Марков – удивительно, когда дело касается одного из самых знаменитых романоделателей «магического реализма».

Марков отдаёт должное джунглям маркесовской родословной, в которой спрятались даже дата рождения писателя: то ли 6 марта 1928 г., то ли 6 марта 1927 г.? Биограф склоняется к последней дате, отмечая магическое для Маркеса число 7: 1947 г. – публикация первого рассказа, 1967 г. – выход в свет романа «Сто лет одиночества», и ещё много хороших и судьбоносных совпадений с «семеркой» для писателя.

Автор биографии очень точно и ёмко поделил свою работу на две части. Первая – «До «Ста лет одиночества» и вторая – «После «Ста лет одиночества». Роман был награжден всевозможными наградами, включая высшую – «Нобелевскую премию» по литературе в 1982 г. «Величайший роман нашего времени», – определение друга-врага, сильно ударившего Маркеса прилюдно по лицу, ещё одного латиноамериканского «нобелиата» Марио Варгаса Льосы.

Однако мы забежали вперед, вернёмся к истокам.

Габриэль был зачат в первую брачную ночь, мальчик родился с открытыми глазами, его чуть не удушила пуповина, которую успели перерезать в последний момент. Габриэль всегда боялся замкнутого пространства, страдая клаустрофобией. Внутриутробная гипоксия (мальчик уже посинел и не дышал, когда его при рождении вернула к жизни тётка), могла привести к необратимым изменениям мозга, но пронесло.

Отец с матерью оставили сына на попечение деда с бабушкой с грудного возраста, что сыграло большую роль в формировании будущего гения. У Пушкина, как мы знаем, была Арина Родионовна, у Маркеса – его необыкновенный дед-воспитатель, и его роль – это пушкинская сказительница в кубе. Он, кстати, имел, по одним данным 19 внебрачных детей, по другим – 22 ребёнка, при этом старшие дети годились младшим в дедушки. А ведь ещё и переживание чувства ненужности родителям, одиночества глушили маленького Габо также с детства. Удивительный интерес подростка к бедным, униженным и оскорбленным, и бунтующим – тоже с самого юного возраста.

Наверное, тогда же забил водопад ни с чем не сравнимой маркесовской эротики, которого родной папа отвёл в бордель для мужской «инициации» в 13 лет.

Потому, наверное, в маркесовском творчестве присутствует грандиозная тема, в которой повествователь и взрослый, и ребёнок в одном лице, когда зрелые поступки рассматриваются через самые сильные потрясения детского возраста.

Дом деда – это как родовые дома великой русской дворянской литературы. В нем обитал маленький чертенок, который мучил причудливыми вопросами всех – и домашних, и гостей, – был любопытен до чрезвычайности, иногда до невыносимости.

А ещё и с теткой повезло, которая была теткой-матерью Габриэля, – крупная спокойная женщина, с невозмутимым лицом, неспешно рассказывающая на ходу самые невероятные, придуманные истории. Мальчишка замирал, слушая, часто-часто моргая, – думали, что это болезнь.

Могучий образ деда, скончавшегося от двустороннего крупозного воспаления лёгких в 73 года, со временем стал во многом определять жизнь писателя. «Не было бы деда, – скажет уже всемирно известный колумбиец, – не было бы писателя Гарсиа Маркеса».

Нобелевскому лауреату из Латинской Америки удалось «терроризировать время». Он дал тысячи интервью, в которых концы с концами редко сходятся, даты, события, имена, «плавают» туда и сюда. Попробуй написать точную биографию писателя. Марков попробовал, и не безуспешно.

Склоняясь к социализму, Маркес привержен капитализму, стремится быть среди богатых и сильных мира сего – на этом голову сломаешь, пытаясь объяснить.

Прошёл уроки нищеты и голода, снимал за 1,5 песо в сутки комнату в борделе, напротив редакции газеты, в которой работал. Слушал стоны сладострастия из-за фанерных перегородок и разговоры в постелях – эти страницы жизни молодой писатель впоследствии очень ценил. Блудницы поили его, кормили, стирали рубашки, даже свой парфюм одалживали (!), проститутка в голом виде перепечатывала рукописи – за это цена на её сексуальные услуги была выше: писатель дружил и жил с ними, писал им письма, пел для них, разъезжал в поисках клиентов по ночному городу на машине. Сейчас бы вскричали: «Сутенер!» «Ничего подобного», – утверждает Маркес.

У него доходило до собирания пустых бутылок в Париже, чтобы только хоть как-то прокормиться. Все эти тяготы и испытания преломились в творчестве писателя, умеющего волшебным образом усиливать словами состояние тревоги, часто непонятно от чего возникшей, формировать чувство бескомпромиссности и сочетать несочетаемое. А это уже признаки гения.

Маркес буквально взорвал куски пространства, ударная волна взрыва распространилась по всему читающему миру. Ну как, в самом деле, объяснить его глубокое уважение к материалу и одновременно панибратскую непочтительность к этому же материалу.

Одиночество под его пером монотонно рвёт время, которое, в свой черед, какое-то странное – сжимается или растягивается, а то и вовсе возвращается вспять, уходит куда-то вбок. Время движется в зависимости от сознания и эмоционального состояния героя, иногда в самые напряженные и опасные моменты время может «повернуться вокруг своей оси».

«Маркес – маленький, щуплый, неряшливый». – Таким увидел его профессор Мартин в первые годы писательства. И одновременно литературный великан, гигант литературы. Как такое происходит?..

А ещё и чудесный эффект присутствия, когда герой произведения сливается с автором, которому не только веришь, а и боготворишь.

Маркес устроил своим романом «Сто лет одиночества» литературное землетрясение, отголоски которого так и расходятся до сих пор. Своеобычный стиль писателя засверкал в романе так, что многих буквально ослепил.

И такое воздействие опять волшебное: Маркес рисует мрак и безнадёжность, впереди у героев смерть и неизбежный уход. Но почему-то опять спасает любовь, которая способствует появлению новых и новых младенцев, вновь идущих всё по тому же жизненному кругу. Смерть у Маркеса – это возрождение и обновление, трагедия и фарс, и комедия для полноты картины.

В нашей газете «Правда» в 1987 г. написали о Маркесе: «Гигант духовной власти, самый известный в мире писатель».

Сергею Маркову удалось, рассыпая анекдоты и мифы, и случаи, похожие на анекдоты, обильно цитируя героя и его друзей с недругами, известных россиян, добавляя личные впечатления, создать «русскую» биографию литературного прижизненного классика, писателя современности №1, как определяет его биограф.

Маркес и в восемьдесят пять продолжает работать над романом о любви. У него в загашнике лежит книга о Фиделе Кастро, которую он, видимо, не хотел бы видеть напечатанной при жизни. Нам, читателям Росси, совсем недавно впервые явили «законного» Маркеса, заключив с ним договор и выплатив причитающиеся гонорары – издали почти все книги гения.

А ещё и два обещанных тома мемуаров Маркеса, из трехтомника, если успеет написать, придут к нам. Первый том – 575 страниц текста – под заголовком «Жить, чтобы рассказывать о жизни», в переводе которого на русский язык деятельно участвовал Сергей Марков, читатели России в 2012 г. поставили на свои книжные полки.

О Маркесе в мире написано около ста книг. «Русская» биография колумбийца, сделанная Сергеем Марковым – первая.

Валерий Плющев

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Аванта-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

АНОНС

КОНКУРС ФОТОГРАФИЙ
«Я НА ЛЫЖАХ, НА ГОРЕ!»
Пришли своё фото на лыжах/сноуборде на фоне и/или на горном склоне, приправь фото интересными комментариями и описаниями события!
Лучшее фото будет опубликовано в мартовском номере «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг»!
Призы от спонсоров!
Награждение победителя состоится на Торжественном приеме
«АвантПерсона – 2013»!
Голосование будет проходить на сайте www.avant-partner.ru
с 20 февраля до 16.00 11 марта (время местное)
ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА
NYMS NEW YORK MOTORS SIBERIA · Ford · ИНЕС ТУР ines' tour · СЕКТОР Е горнолыжный комплекс

МАРТ: ПАРАД ЮБИЛЕЕВ

В Государственной филармонии Кузбасса нынче самые широковещательные планы на будущее – как ближайшее, так и отдаленное. Директор Людмила Пилипчук недавно поделилась с прессой планами на предстоящий год, юбилейный для филармонии.

В апреле любителям духовной музыки представится возможность услышать мужской хор Сретенского монастыря. Этот коллектив, которому уже 600 лет, поет на всех патриарших приемах. Тех же, кому не близок столь спиритуальный мелос, постараются ублаготворить двумя рок-операми питерского производства: это «Иисус Христос – суперзвезда» Эндрю Ллойда Вебера и «Юнона» и «Авось» Алексея Рыбникова. Впрочем, духовный компонент и тут несомненно присутствует… Продолжится и проект «Органисты пяти континентов»: очередной гастролер – Херман Джордан из Южной Африки. Филармония обещает также организовать экскурсии в чрево органа; это почти как в церковный алтарь, так что экскурсантам придется нарядиться в бахилы, стерильный халат и шапочку.

Кроме того, в рамках Германии в России в Кемерово приедут немецкие звезды исполнительского искусства. На восточном же направлении ожидается совместная русско-китайская постановка оперы Пуччини «Турандот»: во-первых, действие ее происходит в Китае (пусть и сказочном), во-вторых, главным дирижером нашего симфонического оркестра уже много лет трудится китаец Тао Линь. Главные партии споют солисты Пекинской оперы, солист Большого театра Роман Муравицкий и солисты Музыкального театра Кузбасса Константин Голубятников и Вячеслав Соболев. Премьера назначена на 6 апреля. В довершение ко всему, весной ожидается большой юбилейный концерт, но подробности его пока афишируют.

В Музыкальном театре Кузбасса ближайшая премьера назначена на 22 марта – это оперетта «Сильва», написанная Имре Кальманом в 1915 году. Ставит спектакль петербуржец Владимир Подгородинский, сотрудничество которого с кемеровским театром продолжается уже долгие годы и даже десятилетия. Правда, главные их совместные удачи связаны не с классической опереттой, а с жанрами мюзикла («Астрономия любви», «Дон Сезар де Базан», «Прелести измены», «Целуй меня, Кэт») и оперы («Паяцы» Леонкавалло», недавно возобновленные). К тому же последнее обращение Музыкального театра к творчеству Кальмана («Мистер Икс», 2005, постановщик Инара Гулиева) получилось не слишком впечатляющим. С другой стороны, маэстро Подгородинский – несомненный профессионал, и продукция его ниже определенной планки никогда не опускается.

Кемеровская драма на март премьер не планирует. Обыкновенно в это время здесь были заняты проведением фестиваля «Кузбасс театральный», но в нынешнем году (2–7 марта) фестиваль пройдет в Новокузнецке: в местном драмтеатре тоже празднуют юбилей. Кемеровская драма представит гоголевский «Ревизор» в постановке Антона Безъязыкова, новокузнецкая – «Дон Жуан» Мольера в постановке Романа Феодори, прокопьевская – спектакль «Класс Бенто Бончева» Максима Курочкина в постановке Дамира Салимзянова.

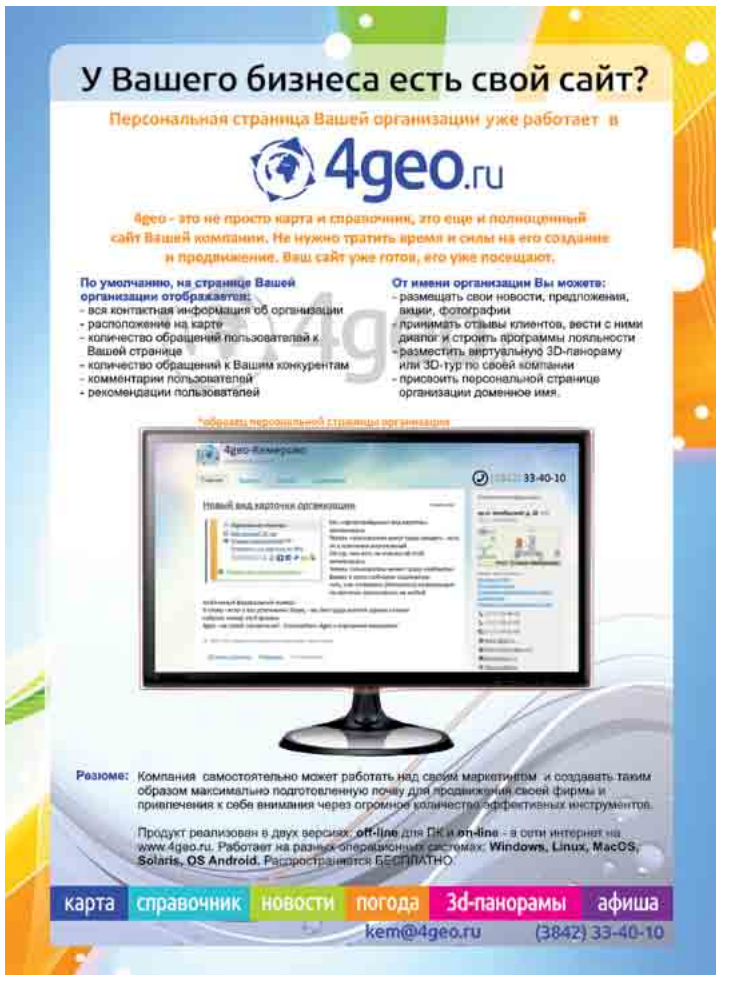
Новокузнецкие кукольники покажут «Серенаду» Славомира Мрожека, кемеровские – «Василису Прекрасную» Александра Хромова, Музыкальный театр – мюзикл «Алые паруса»; последние два спектакля поставил Дмитрий Вихрецкий. Сразу две своих работы представит и Ирина Латынникова: это спектакль «Long distance, или Славянский акцент» по прозе Марины Палей, поставленный в Кемеровском молодежном театре, и «Пиковая дама» по повести Пушкина – спектакль филармонического театра «Слово».

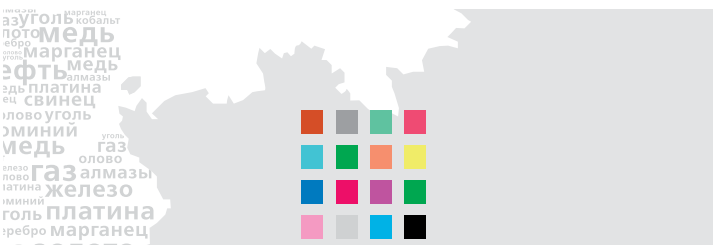
Кемеровский театр для детей и молодежи в феврале возобновил в камерном формате давний спектакль «Шестеро любимых» по пьесе Алексея Арбузова. Пьеса написана в 1934-м, постановка Ирины Латынниковой увидела свет в 2004-м. Действие происходит в начале 1930-х: в СССР в это время коллективизация, индустриализация, «головокружение от успехов», «процесс промпартии», голод на Украине и в Поволжье. В спектакле герои, сельские механизаторы, все время закусывают и пьют чай, беспокоятся, что толстеют и поглощены социалистическим соревнованием и двойной любовной интригой, а если снедаемы голодом, то исключительно книжным. Молодой тракторист терпит от бригадира даже телесные наказания, но когда тот швыряет в запальчивости связку книг, готов сломать об его голову табуретку. Старушка-уборщица вместо сказки на сон грядущий излагает своими словами историю доктора Фауста. Камнем идет ко дну герой по фамилии Гайдар, хотя всем известно, что это случилось с героем по фамилии Чапаев. Все действие крутится вокруг переходящего красного знамени – несомненного фаллического символа. Словом, девять лет назад спектакль получился очень смешной, а что от него осталось после всех перфоматирований – посмотрите сами.

Тем временем в молодежном театре неторопливо репетируют спектакль «Утюги» по пьесе Анны Яблонской. Писательница погибла во время теракта в Домодедово, и теперь ее пьесы нарасхват; к ним уже обращались, например, в Прокопьевской драме. Когда выйдет кемеровская премьера, сказать трудно, потому что нынешней весною молодежный театр планирует принять участие аж в четырех фестивалях – в Новокузнецке, Новом Уренгое, Петербурге и Омске.

В Кемеровском музее изобразительных искусств 20 марта планируют открыть масштабную выставку иконописи и церковной утвари из фондов Государственного исторического музея, того самого, что на Красной площади. По случаю Великого поста оно как нельзя кстати: не все же юбилеи праздновать, когда-то надо и о душе подумать.

Юрий Юдин




Комплекс специализированных выставок
«Нефть. Газ. Химия»
«Горное дело»
«Сибирский GEO-форум»
20–22 МАРТА 2013
Единственный за Уралом отраслевой проект!
Официальная поддержка:
г. Красноярск
МВДЦ «Сибирь», ул. Авиаторов, 19
тел.: +7 (391) 22-88-616, 22-88-614, 22-88-611 – круглосуточно
nedra@krasfair.ru, www.krasfair.ru
сибирь международный выставочно-деловой центр имени Карена Мурадяна

АНОНС
«БИЗНЕС-ЛЕДИ» ВЫБЕРЕМ САМУЮ ДОСТОЙНУЮ!
Голосуйте на сайте www.avant-partner.ru с 21 по 28 февраля!
Награждение победительниц пройдет в рамках Торжественного приема «АвантПерсона 2013», 20 марта.
ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА
Wi Te wireless telecom · ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

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