

АКТУАЛЬНО

## «КОКС» ГОТОВИТ ЧИСТУЮ БАТАРЕЮ

Руководство кемеровского ОАО «Кокс» в конце июля объявило о подготовке к реализации крупного инвестпроекта — строительства новой коксовой батареи. Начало самих строительных работ запланировано не ранее чем на 2013 год. Но компания уже заручилась поддержкой областных властей в главном вопросе — экологическом. Коллегия облминистрации 26 июля одобрила проект модернизации коксохимического производства завода.

Сейчас на «Коксе» четыре коксовых батареи общей производительностью 3140 тыс. тонн кокса в год. При этом две батареи — №4 и №5 — эксплуатируются уже 36 и 32 года соответственно (самая «молодая» батарея на предприятии эксплуатируется с мая 2007 года — «А-П»). Сроки их эксплуатации приближаются к пределу амортизационного износа, говорится в пресс-релизе «Кокса». По словам управляющего директора предприятия **Сергея Дьякова**, вывод этих коксовых батарей на реконструкцию повлечёт за собой снижение не только объёма производства кокса, но и налоговых отчислений в бюджеты различных уровней. По расчётам предприятия, вывод одной «старой» батареи на реконструкцию с полным прекращением работы на срок до трёх лет — это снижение объёма производства кокса на 600–800 тыс. тонн в год, и налогов во все уровни бюджета на уровне 400 млн рублей. При этом с предприятия может быть высвобождено порядка 100 человек.

Чтобы избежать такого сценария, акционеры предприятия решили опережающими темпами ввести

дополнительные мощности, которые компенсируют эти потери. При этом после изучения передового опыта отрасли в США, Индии и в Китае, было решено построить печь по новой конструкции без улавливания химических продуктов коксования. В отличие от классического способа коксования, в этих печах получают только кокс, пар и электроэнергию. В экологическом плане новая технология является более передовой, чем традиционные, говорится в пресс-релизе компании.

При расчётной мощности новой батареи в 600 тыс. тонн в год, ресурсы тепла составят 45 МВт (мощность энергоустановки по регенерации отходящего тепла). Энергоресурсы предполагается использовать для выработки пара энергетических параметров, пригодного для использования в паротурбинных агрегатах для выработки электроэнергии. Так что новая технология позволит «Коксу» решить задачи как по обеспечению паром, так и электроэнергией. В дальнейшем не исключена и передача излишков энергоресурсов другим потребителям.

На предприятии воздерживаются от подробных комментариев по



поводу проекта. Известно лишь, что сейчас разработано задание на проектирование комплекса коксовой батареи с печами без улавливания химических продуктов коксования и последующей выработкой пара и электроэнергии. В этом задании за основу взят ряд технических решений, «наиболее полно отвечающих требованиям по обеспечению выпуска высококачественной продукции, максимальной экологической безопасности, механизации и автоматизации процессов производства, безопасности обслуживающего персонала». При этом, как подчеркнул на заседании коллегии Сергей Дьяков, производство кокса по новой технологии «не рассматривается нами как альтернатива классическому процессу коксования, а как возможность без потерь пройти пятую модернизацию предприятия».

На сегодня не известно, какое именно оборудование будет закупать «Кокс» для реализации проекта. Но, как было отмечено на заседании коллегии, сейчас рассматрива-

ются два варианта — американская и китайская технология. Причём особый интерес для предприятия представляет китайский вариант. Возможный объём инвестиций на реализацию проекта также не озвучивается. Однако уже и на этой стадии власти решили поддержать предприятие. Коллегия приняла решение включить его в программу приоритетных инвестиционных проектов Кемеровской области, а также привлечь для его реализации кузбасские предприятия малого и среднего бизнеса. Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в облминистрации, власти будут содействовать «Коксу» в вопросах согласования необходимых разрешительных документов. «Проект представлен нам на начальной стадии. При этом особый интерес представляет решение экологического вопроса. Важен и социальный аспект — налоги и создание рабочих мест», — пояснили такую позицию в управлении промышленности.

Александра Фомина



**2** КАК РАСШИРЯЕТСЯ «ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО»



**3** ЗА СЧЁТ ЧЕГО РАСТЕТ ИПОТЕКА



**12** СКОЛЬКО НУЖНО ОТДЫХАТЬ

г. Кемерово  
пр. Кузнецкий 55

23 августа  
в 20.00

Творческий вечер  
"КИНО  
И ТАНГО"

Билеты продаются  
с 17.00 до 21.00  
у администратора.

Студия "Тринити"  
Тел: 36-09-91  
+7-903-907-70-12

### УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ — ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ НЕПРОСТЫХ ЗАДАЧ

Эксперты ГК «ИНТАЛЕВ» расскажут о принципах построения эффективной финансовой системы. Бесплатный мастер-класс «Управление финансами — простые решения непростых задач» состоится в Кемерове 25 августа.

Успешность компании напрямую зависит от эффективного управления финансами. Для обеспечения конкурентоспособности на рынке предприятию необходимо иметь комплексную систему финансового управления, отражающую для руководителя полную и оперативную информацию о состоянии бизнеса.

Участники мастер-класса узнают о самых новых подходах к управлению финансами, о том, как увеличить эффективность деятельности компании и обеспечить стабильность, устойчивость и экономическую безопасность бизнеса.

#### В ПРОГРАММЕ МАСТЕР-КЛАССА:

- Как сделать так, чтобы компания жила по бюджету: бюджетирование, ориентированное на результат.
- Почему важно иметь финансовую структуру и кто должен отвечать за финансовый результат.
- Пазл финансового директора: как план сделать фактом?
- Деньги есть, а прибыли нет. Что делать, чтобы было и то, и другое.
- Как построить комплексную автоматизированную систему управления бизнесом.

Ведет мастер-класс Генеральный директор Сибирского офиса ГК «ИНТАЛЕВ» **Марина Гуляева**, все вопросы раскрываются на практических примерах и реально работающих на российских предприятиях системах. «ИНТАЛЕВ» поделится многолетним проектным опытом в области построения эффективной системы управления финансами и поможет выработать необходимый рецепт успеха, роста и конкурентоспособности.

Подробная информация и регистрация: на сайте [www.intalev-siberia.ru](http://www.intalev-siberia.ru), по электронной почте [info@intalev-siberia.ru](mailto:info@intalev-siberia.ru) или по телефону (383) 203-53-95.





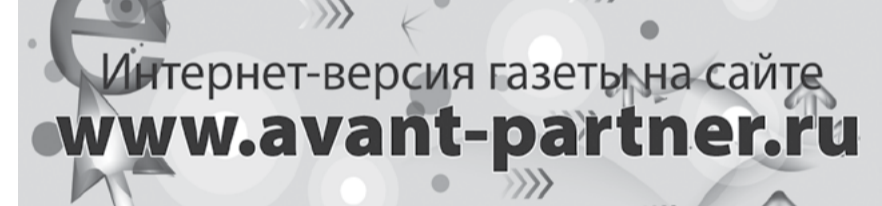
**ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ**

**ТРЕТИЙ ДЛЯ ПРЕЖНИХ ЗАДАЧ**

На кемеровском заводе «Кузбассалекромотор» (КЭМЗ) назначен третий за последние три года генеральный директор. О причинах увольнения прежнего директора **Андрея Рачина** предприятие ничего не сообщает. А областной же администрации, где новый директор **Максим Лапшин** был представлен руководству региона, пояснили, что смена гендиректора — это «позиция собственника» завода — московской компании «ЭДС-Холдинг», которую в последнее время не устраивала работа Рачина по управлению кузбасским активом холдинга. Задачи, поставленные перед Максимом Лапшиным, должны были решить еще его предшественники — увеличить загрузку предприятия и повысить зарплату коллективу. Максим Лапшин — кузбассовец. Работал на Зависпе в коммерческой дирекции, на заводе металлоконструкций, а в последнее время руководил карьером в Башкирии. Сам он говорит, что со спецификой производства и рынка взрывозащищенных двигателей, которые выпускает КЭМЗ, знаком. Предприятие, по его словам, сегодня имеет практически полный заказ на август, но и «более ясные, чем до последнего времени перспективы» на сентябрь и октябрь. По словам гендиректора, сейчас завод работает близко к уровню безубыточности, выпуская продукции на 27–29 млн рублей в месяц. Задача — наращивать загрузку. Впрочем, по предварительным оценкам, предприятие не удастся выйти на выпуск продукции в объеме 1 млрд рублей в этом году, как планировалось при прежнем гендиректоре.

**МАРГАНЕЦ ДЛЯ ФЕРРОСПЛАВОВ**

На прошлой неделе SGМК group запустила в эксплуатацию первую очередь обога- тельной фабрики на месторождении «Селезень» в Таштагольском районе. Освоение запасов (прогнозные запасы — 11,8 млн тонн, но подтверждено только 3,5 млн тонн) мар- ганцевых руд началось в 2006 году. Специально разработанная под это месторождение технология обогащения позволяет достичь содержание марганца в «бедной» руде (12%) до 28,6–34%. А к концу этого года после пуска второй очереди — до 43%. Марганцевый концентрат предназначен для ферросплавного производства SGМК group в Новокуз- нецке, где к концу года будет запущено 4 новые печи (сейчас — одна). Как пояснили в компании, ввод в эксплуатацию всей обога- тельной фабрики позволит получать до 121 тыс. тонн в год. А на карьере ежедневно будет добываться 600 тыс. тонн сырой марганцевой руды. На выходе же с завода в Новокузнецке кузбасские металлурги получат более 50 тыс. тонн в год спецдобавки для производства стали — ферросиликомарганца. Этого, как прогнозируют в SGМК group, хватит, чтобы «закрыть» потребности объединенного комбината «ЕВРАЗ ЗСМК» в таком продукте. Общая стоимость проекта создания в Куз- бассе комплекса по добыче, обогащению руды и производству ферросплавов составляет 2 млрд 267,3 млн рублей. В том числе разработка карьера и строительство обога- тельной фабрики оценивается в 689,3 млн рублей, из которых уже профинансировано 536,1 млн рублей. Строительство ведётся за счёт собственных средств компании.



**КЭЗСБ: СДЕЛАНО НАДЁЖНО — для защиты**

Не так давно, в 2011 году, в ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности» (КЭЗСБ) запущены в производство новые изделия. Во-первых, это устройство для подключения и защиты карьерных электропотребителей (в сетях с напряжением 6 кВ) — ячейка ИКУЗ с дополнительным устройством защиты и управления УЗУ.1.

Преимущества новой разработки, в сравнении с предыдущими моделями, очевидна. Следует отметить её компактность и принципиально новые возможности, которые с помощью устройства защиты и управления даёт новая разработка завода: от макси- мальной токовой защиты МТЗ до сигнализации о срабатывании защиты и возмож- ности проверки исправности защиты и цепей управления. Во-вторых, это — кабельные взрывобезопасные соединители серии СКВ, (предназначены для соединения силовых кабелей, в том числе и бронированных), обеспечивающие уверенную работу, как в подземных выработках, так и на поверхности — для разных угольных и горнорудных предприятий в условиях умеренного и холодного климата.

ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности» на протяже- нии многих лет выпускает средства защиты электрооборудования. Их продуктовая линейка достаточно широка. Большой популярностью у потребителей пользуются автоматическое устройство контроля целостности цепи заземления АКЗ, контроля заземления карьерных установок УКЗ, контроля сопротивления заземления ИСЗ, контроля изоляции УКИ. Практически не иссякает потребность в таких приборах, как аппарат для проверки изоляции взрывозащитного электрооборудования АШИК-6 (с искателем места повреждения ИКП-4) или устройство для проверки времени срабатывания аппаратов защиты от утечек тока ИВ-3м.

Безусловными лидерами продаж среди средств электрозащиты оборудования для шахт и разрезов являются соединительно-разветвительные кабельные коробки КСР-6-400 — для соединения гибких кабелей и аппараты АШИК-6.

Многие приборы, выпускаемые заводом, награждены дипломами выставок-ярмар- ок. В 2008 году выставка «Экспо-Уголь» в Кемерово присудила Диплом 1 степени за модели АШИК-6 и КСР-6-400. «Евроазиатский машиностроительный форум» 2009 года привёз заводу диплом за комплекс разработок для горной промышленно- сти по всем приборам, выпускаемым КЭЗСБ. Не стал исключением и 2010 год — на выставке в Новокузнецке «Уголь России и Майнинг» почётного диплома удостоилось устройство контроля заземления УКЗ, а на «Экспо-уголь» в Кемерове автоматическое устройство контроля целостности цепи заземления АКЗ было признано лучшим эк- спонатом выставки.

**Подробная информация о новых разработках и продукции ОАО «Кемеровский Экспериментальный Завод Средств Безопасности» на сайте**

**www.kezsb.ru**  
Телефон коммерческой службы/факс: 8 (3842) 64-30-39

**ТЕЛЕФОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО**

Кемеровский филиал ОАО «Ростелеком» совместно с администрацией Кемеровской области в мичуринскую среду открыл первый в Сибири региональный центр телефонного обслуживания (РЦТО). Теперь справочную информацию о муниципальных и государственных услугах кузбассовцы могут получить не только посредством Интернета, но и позвонив на бесплатный телефонный номер. Между тем затраты власти на программу «Электронное правительство» только растут.



По словам Дмитрия Исламова (на фото слева), в этом году расходы на «Электронное правительство» удвоятся

«Мы долго шли к открытию этого центра, — заявил на пресс-конференции в честь открытия центра заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов**. — В прошлом году был проведён конкурс, в котором победила компания «Ростелеком». Мы ожидали, что сложится такая ситуация, так как «Ростелеком» является официальным оператором «Электронного правительства» в России. Во-вторых, у них есть все условия для создания такого центра в Кузбассе».

По словам замгубернатора, в процессе подготовки к открытию центра «Ростелеком» предоставил техниче- скую поддержку, а администрация области собрала всю информацию о государственных услугах, которых насчитывается около 2 тысяч, и передала её компании. По сути, теле- фонный звонок в центр заменяет первое посещение государственного учреждения. Позвонив в РЦТО с городского телефона в любой точке Кузбасса, по телефону «1-2-3», а с мобильного — «555-1-2-3», можно получить консультацию от специали- стов о том, как воспользоваться теми или иными госуслугами, какие документы при этом необходимы и прочее. В будущем планируется пре- доставить возможность общения по телефону с узкими специалистами. Кроме того, РЦТО будут использо- вать для проведения опросов населе- ния о качестве услуг, оказываемых властями на местах.

Директор кемеровского филиала ОАО «Ростелеком» **Александр Рейхер** сообщил, что услуги региональ- ного центра телефонного обслужи- вания рассчитаны в первую очередь на тех граждан и юридических лиц, которые по каким либо причинам не

данный момент не имеют доступа в Интернет. По оценкам специали- стов, это порядка 70% всех желаю- щих воспользоваться госуслугами. Пока в работу запущено пять теле- фонных линий, но в дальнейшем их количество будет увеличено.

Созданный РЦТО является одним из элементов региональной инфраструктуры «электронно- го правительства». Как сообщил Дмитрий Исламов, в области уже работает портал государственных и муниципальных услуг, на кото- ром можно получить информацию, скачать бланки документов. В 2011 году в электронный вид будут переведены 12 госуслуг, которые дополнят 7 услуг предоставляемых сегодня на региональном портале.

Для повышения доступности госуслуг в Юрге в прошлом году был открыт многофункциональный центр (МФЦ), который обслуживает население города и юргинского района. На сегодняшний день его услугами пользуется около полны- вины граждан, обращающихся в учреждения. Срок оказания услуг при этом сократился в два раза. В скором времени МФЦ планируется

открыть в Таштагольском районе, а затем в Кемерове. К 2015 году по- добные центры должны появиться в каждом муниципальном образо- вании Кемеровской области. Кроме того, в области работает порядка 40 информатом, которые устано- влены за счёт кемеровского фили- ала ОАО «Ростелеком». По словам Александра Рейхерта, стоимость каждого информата составляет пор- ядка 120 тысяч рублей. В следу- ющем году их количество должно увеличиться до 100.

«В 2010 году из областного бюд- жета на внедрение «электронного

правительства» потрачено 100 млн рублей, — говорит Дмитрий Исла- мов. — В этом году сумма удвоится и будет выделено порядка 200 млн рублей. Но параллельно средства на обеспечение технической со- ставляющей вкладывает «Росте- леком». Так что затраты в целом по области больше в два раза».

Кстати, в ходе церемонии от- крытия центра кемеровский филиал «Ростелеком» и администрация Кемеровской области заключили госконтракт на оказание услуг по эксплуатации инфраструктуры «электронного правительства» и обеспечения взаимодействия информационных систем и ин- формационных ресурсов исполни- тельных органов государственной власти региона с использованием системы межведомственного элек- тронного взаимодействия (СМЭВ).

Как указывается в офици- альном сообщении компании, СМЭВ — это информационная система, обеспечивающая хране- ние и обмен информацией, а также доступ к ней органов власти при предоставлении государственных и муниципальных услуг и испол- нении государственных и муници- пальных функций в электронной форме. По условиям заключенного контракта, «Ростелеком» предо- ставит собственную телекомму- никационную инфраструктуру (Интернет- и VPN-каналы, ре- сурсы центра обработки данных), обеспечит безопасность и защиту персональных данных, сервисную и техническую поддержку, а также круглосуточную консультаци- онную поддержку пользователей региональной инфраструктуры «электронного правительства».

*Максим Москвичев*

**УГЛЕМЕТБАНКУ ИСПОЛНИЛОСЬ 17 ЛЕТ!**

ОАО «Углетметбанк» был основан 27 июля 1994 года в г. Междуреченске Кемеровской области. Создав разветвленную сеть филиалов и дополнительных офисов, Банк переехал в 2005 году головной офис в г. Челябинск. За 17 лет своего существования Углетметбанк наработал крепкую клиентскую базу, в которой основными клиентами и партнерами являются предприятия реального сектора экономики, в первую очередь, предприятия угольной и металлургической отраслей. За эти годы Банк активно развивал филиальную сеть, предлагая новые интересные продукты и услуги, ориентированные на потребности разных клиентов.

Углетметбанк встречает свой очередной День рождения с достойными результатами. Размер активов, по данным на 1 июля 2011 года, составил около 12 160 882 тыс. руб., собственные средства Банка — 757 927 тыс. руб. По результатам рейтинга российских банков, проведенного Агентством «РБК Рейтинг» за I квартал 2011 года ОАО «Углетметбанк» занял 202 место из 500 в рейтинге «Крупнейшие банки России в I квартале 2011 года».

На сегодняшний день Банк имеет 22 офиса, предоставляющих полный спектр банковских услуг для фи- зических и юридических лиц в Сибирском, Уральском, Приволжском и Центральном федеральных округах. Широкая сеть банкоматов дает возможность легко и быстро получать денежные средства в удобном для клиентов месте.

Этот непростой путь развития Банк прошел рука об руку с вами — нашими клиентами! День рождения Банка — это наш общий праздник! Благодаря вам мы развиваемся, совершенствуемся и стабильно двига- емся вперед! Успеха, здоровья и благополучия вам и вашим близким!

**УГЛЕМЕТБАНК**  
Генеральная лицензия ЦБ РФ №2997 от 26.12.2005г.

**ИПОТЕКА НА МАРШЕ**

Кузбассовцы оправдывают ожидания финансовых институтов по спросу на ипотечные кредиты. Некоторые банкиры даже констатируют, что уверенный ипотечный рост наблюдается летом, в традиционный «низкий» сезон. При этом теплодо оценивается и сам рынок жилья. Особенно стражащегося. И банкиры готовы удивлять возрастающий спрос на ипотеку новостроек.

**РОСТ ПО ВСЕМ ФРОНТАМ**

По данным областной админи- страции, за первые 6 месяцев теку- щего года кузбасские банки и фи- лиалы инородных кредитных ор- ганизаций выдали 3 912 ипотечных кредитов, почти на 1 тысячу больше, чем за тот же период прошлого года (на 1 июля 2010 года — 2 935). В де- нежном эквиваленте это 3,6 млрд рублей, что на 71,4% больше, чем за первое полугодие 2010 года. Обшир объем ипотечной ссудной задол- женности «потяжелел» на 918 млн рублей и превысил 22 млрд рублей. И это еще без учета одного из основ- ных игроков на ипотечном рынке области ВТБ24. А, между тем, РОО «Кузбасский» Сибирского филиала ВТБ24 за 1 полугодие увеличил количество и объемы выдачи ипотеч- ных кредитов больше чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2010 года (757 кредитов против 329 в 1 полугодии 2010 года на 772 млн рублей против 354 млн рублей за 1 полугодие 2010 года). И на 1 июля текущего года по объему ипотечного портфеля ВТБ24 занял 24,5% рынка (размер ипотечного портфеля на указанную дату составляет 5,5 млрд рублей). По словам управляющего РОО «Кузбасский» Сибирского филиала ВТБ24 **Аркадия Чурина**, объем средств, выданных в рамках действующих ипотечных программ, за 1 полугодие текущего года состав- ил более 70% от всей выдачи за 2010 год. План второго квартала 2011 года выполнен на 130%.

Главная на сегодня структура на ипотечном рынке области — Сбербанк РФ — фиксирует не столь высокую динамику, как ВТБ24, но и здесь наблюдается заметный рост. Если за 7 месяцев прошлого года банк выдал 2113 кредитов на общую сумму 1 млрд 569,5 млн рублей, то в этом году за этот же период — 2688 кредитов почти на 2 млрд рублей.

Ещё одна явная примета расту- щего рынка — снижение ста- вок. К примеру, тот же ВТБ24 в июле объявил о снижении ставок по кредитам до рекордно низких значений. «С 19 июля кредит на приобретение жилья и на цели ре- финансирования своего действующ- его ипотечного кредита в другом банке можно оформить по ставке от 8,5% годовых в рублях и от 7,95% годовых в валюте. С новыми усло- виями клиенты смогут существен- но сократить ежемесячные плате- жи и увеличить сумму кредита. В среднем ставки были снижены на 0,5–0,7% годовых по всем базовым программам кредитования. Кроме того, если клиент приобретает объект недвижимости в рамках партнёрских программ банка, то ставка для него снижается ещё на 1%. Так, по кредиту на приоб- ретения жилья ставка составит от 7,5% годовых в рублях и от 6,95% годовых в валюте. Сегодня это ми- нимальное значение на российском рынке ипотеки», — говорится в пресс-релизе банка.

По словам директора ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кеме- ровской области» **Юлии Шматок**, в июле-августе АИЖК снизило процентные ставки по всем ипотеч- ным программам, включая «стан- дартные» займы для приобретения вторичного жилья, на 0,9–2,6 про- цента. По словам директора ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кеме- ровской области» **Юлии Шматок**, в июле-августе АИЖК снизило процентные ставки по всем ипотеч- ным программам, включая «стан- дартные» займы для приобретения вторичного жилья, на 0,9–2,6 про- цента. По словам директора ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кеме- ровской области» **Юлии Шматок**, в июле-августе АИЖК снизило процентные ставки по всем ипотеч- ным программам, включая «стан- дартные» займы для приобретения вторичного жилья, на 0,9–2,6 про- цента. По словам директора ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кеме- ровской области» **Юлии Шматок**, в июле-августе АИЖК снизило процентные ставки по всем ипотеч- ным программам, включая «стан- дартные» займы для приобретения вторичного жилья, на 0,9–2,6 про- цента.

**ПРЕСС-РЕЛИЗ**

**МАРШРУТИЗАТОР МЕГАФОН R1 ДОБАВИТ 3G ВАШЕМУ ПЛАНШЕТУ ИЛИ НОУТБУКУ**

Сибирский филиал ОАО «МегаФон» начинает продажи компактного 3G/Wi-Fi-маршрутизатора R1. Новое устройство позволит обеспечить мобильным Интернетом планшеты, ноутбуки и компьютеры, изначально не имеющие встроенного модуля 3G.

Маршрутизатор R1 отличается небольшими размерами, наличием собственного аккумулятора и преимуществами модульной кон- струкции. Благодаря стандартному USB-разъему к устройству можно подключить любой модем «МегаФон», что не ограничивает владельца в скорости работы мо- бильного Интернета. Пользователь может подключить к маршрутиза- тору (роутеру) модемы с мак- симальной скоростью 7,2 Мбит/с, 14,4 Мбит/с или даже 28,8 Мбит/с. Получаемый сигнал 3G затем по сети Wi-Fi передается на любые совместимые устройства.

Поставляемый в комплекте специальный кабель позволяет оснастить Wi-Fi-маршрутизатор портом RJ45. Данный порт может работать в двух режимах — WAN и LAN. В режиме WAN роутер полу- чает интернет из проводной сети, чтобы затем распределить ее на Wi-Fi-устройства. В режиме LAN, наоборот, сначала маршрутиза- тор принимает сигнал 3G, и затем перенаправляет его по Ethernet на стационарный компьютер, ноутбук или на любой другой маршрутиза-



**ЦЕНА ВОПРОСА**

74 миллиона 22 тысячи рублей направит филиал «МРСК Сиби- ри» — «Кузбассэнерго — РЭС» в текущем году на увеличение мощ- ности подстанции «Космическая» напряжением 110/10 киловольт в Кемерове. К концу года здесь будет введён в строй третий транс- форматор мощностью 25 мегавольтампер. Мощность подстанции вырастет в полтора раза, что позволит повысить надёжность и ка- чество электроснабжения жителей п. Южный. Кроме того, это даст возможность подключения новых потребителей для строительства жилых кварталов в этой части Кемерова, говорится в пресс-релизе компании. На данный момент энергетики уже смонтировали на подстанции заземляющие устройства, провели подготовитель- ные работы на площадке под фундаментом нового трансформатора и устройства маслоприёмной чаши. Монтаж самого трансформатора начнется в сентябре.

86 миллионов 405 тысяч рублей чистой прибыли получило ОАО «Белон» (компания Магнитогорского меткомбината) за второй квартал 2011 года, говорится в сообщении «Белона». Чистая прибыль компании за первый квартал текущего года составила 992,018 млн рублей. Таким образом, в первом полугодии чистая прибыль составила 1 млрд 78,423 млн рублей. За этот же период 2010 года согласно отчетности ОАО, чистая прибыль составила 1,527 млрд рублей. Однако эти показатели были у компании до продажи энергетических активов (шахты «Листвянская» и одноимённой обогатительной фабрики) холдингу «СДС-Уголь».

226 миллионов рублей, по расчётам специалистов Управления Росприроднадзора по Кемеровской области, составил вред, причи- нённый водным объектам, в результате сброса ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК». Как сказано в сообщении управления, в суде Заводского района Новокузнецка уже вынесено судебное решение об удовлетворении соответствующих исковых требований, предъявленных Новокузнецкой природоохранной прокуратурой. Кроме того, управление сейчас проводит проверку по факту загрязнения реки Аба нефтепродуктами бышим НКМК в июле (НКМК в настоящее время входит в «ЕВРАЗ ЗСМК»).

5 миллиардов 507 миллионов долларов составил внешнеторговый оборот в регионе деятельности Кемеровской таможни в 1 полугодии 2011 года, что на 1% больше, чем за тот же период прошлого года. По данным таможни, экспорт товаров составил 5 млрд 276,2 млн долларов (рост на 0,3%). В том числе экспорт минеральных продуктов (в основном, уголь каменный, кокс и полукокс из угля), — 3 млрд 723,8 млн долларов или 70,6% всего объёма (рост по сравнению с тем же периодом 2010 года на 1%). Вместе с тем, поставка товаров этой группы в страны дальнего зарубежья выросла на 200,5 млн долларов (на 6,2%), а в страны СНГ — сократилась на 162,3 млн долларов (на 36,9%). Стоимостной объём угля составил 68,1% всего экспорта. Всего за 1 полугодие 2011 года из Куз- басса было вывезено 40,3 млн тонн угля на сумму 3 млрд 591,7 млн дол- ларов. Объём импорта Кузбасса за 6 месяцев 2011 года составил 230,9 млн долларов, что на 38,9 млн долларов или на 20,3% больше уровня соответствующего периода 2010 года. В структуре товарооборота доля импорта с начала года составила 4,2% (за аналогичный период про- шлого года — 3,5%).

**Справка**

ОАО «МегаФон» — общероссийский универсальный оператор связи, работающий во всех сегментах телекоммуникационного рынка. ОАО «МегаФон» было образовано в мае 2002 года. «МегаФон» стал первым и единственным оператором, развернувшим собственную сеть во всех регионах России. Компания и ее дочерние предприятия располагают всеми необходимыми лицензиями и работают во всех регионах России, а также в республиках Абха- зия, Южная Осетия и Таджикистан. «МегаФон» первым в России ввел в коммерческую эксплуатацию сеть 3G и сегодня является российским лидером по предоставлению мобильного Интернета, а также занимает второе место в России по количеству актив- ных абонентов.

С приобретением в июне 2010 года одного из ведущих российских магистральных операторов — Группы «Синетра» — «МегаФон» вышел на рынок фиксированной связи для крупных государствен- ных и корпоративных клиентов, а также услуг фиксированного ШПД. Обладая развитой инфраструктурой «МегаФон» и «Синетра» присутствует во всех регионах РФ, на ее базе функционируют сети GSM 900 / 1800, 3G, VSAT, IP / MPLS, MT / MN, ЦДод, ЦОВ, связанные со всеми участниками телекоммуникационного рынка.

В 2009 году «МегаФон» стал Генеральным партнером XXII Олимпийских зимних игр 2014 года и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи.

По состоянию на 30 июня 2010 года, основными акционерами ОАО «МегаФон» являются компании группы «АФ Телеком Холдинг», ком- паниями группы TeliaSonera и телекоммуникационной компании Altimo. Сибирский филиал ОАО «МегаФон» предоставляет услуги мобильной связи на территории Новосибирской, Кемеровской, Томской, Омской областей, Красноярского и Алтайского краев, республик Тыва, Хакасия и Алтай. На лицензионной территории филиала проживает более 16 миллионов человек. Компания первой реализовала в Сибири безрумниговое пространство, позволяющее абонентам передвигаться по всей территории действия сети и разговаривать по домашним тарифам.

**Характеристики 3G/Wi-Fi-маршрутизатора R1:**

- скорость 3G: зависит от внешне- го модема (в комплект не входит);
- поддержка Wi-Fi: до 20 устройств, 802.11b/g/n;
- слот microSD: нет;
- порт WAN/LAN (Ethernet RJ45);
- расширенные настройки, роди- тельский контроль;
- аккумулятор: до 4 часов ра- боты;
- цена: 2400 рублей.



# АНТОН СИБИЛЬ: «СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ ВЫХОДИТ ИЗ КРИЗИСА»

По оценкам экспертов, кризисное падение строительной отрасли осталось позади и рынок понемногу восстанавливается. Об итогах первого полугодия в сфере жилищного строительства в области и о том, какие новые проекты в этой сфере реализуют сегодня региональные власти, накануне Дня строителя рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» заместитель губернатора по строительству Антон СИБИЛЬ.

— Антон Валерьевич, прошлый 2010 год оказался самым сложным для Кемеровской области по вводу запланированных объёмов жилья. Можно ли говорить о восстановлении строительной отрасли сегодня?

— В 2010 году был выполнен достаточно большой объём строительно-монтажных работ, включая промышленное, социальное и жилищное строительство. В денежном выражении объём работ оценивается почти в 70 млрд рублей, это на 4,4% выше уровня 2009 года (тогда было 66 млрд рублей). За первое полугодие 2011 года строители региона освоили более 30 млрд рублей, что на 13,4% выше соответствующего периода 2010 года. Эти цифры говорят о том, что отрасль сегодня выходит из кризиса, начинает наращивать объёмы.

Как вы помните, в 2010 году мы ввели 1 млн кв. метров жилья (если точнее, 1 млн 2,7 тыс.). Вы знаете, что такой объём сдаётся в Кузбассе уже четвёртый год подряд, с 2007 года. Очень важно, что в кризис мы не снизили эту планку. Сегодня с уверенностью можно сказать, что во время кризиса в Кузбассе было сделано всё возможное для того, чтобы сдержать падение объёмов в сфере жилищного строительства. И нам это удалось. В основном — за счёт федеральных и областных средств, вложенных по программам сноса ветхого и аварийного жилья, по программе государственного учреждения

реструктуризации шахт (ГУРШ), а также благодаря льготным областным займам.

Но жилищное строительство — это только часть рынка. Другая часть — строительство промышленных и социальных объектов. Этот сегмент во время кризиса пострадал очень сильно. Свернули свои инвестиционные программы угольщики и металлургия — главные заказчики. Резко сократилась активность в других секторах. Конечно, сегодня ещё нет прежних объёмов, но инвестиционная активность возвращается. И это отражается на объёмах строительно-монтажных работ. В строительстве объектов социального назначения большим событием в прошлом году стал ввод в эксплуатацию областного Перинатального центра. Это крайне необходимое для уникальное специализированное медицинское учреждение нового поколения, в нём создан замкнутый цикл: от наблюдения будущих мам, которые нуждаются в особом уходе, до выхаживания новорожденных детей. Ещё один крупный объект сдали в начале этого года — бизнес-инкубатор Кузбасского технопарка. В нём размещаются компании, которые производят инновационную, высокотехнологичную продукцию. И здание инкубатора построено с применением современных энергосберегающих технологий (энергосберегающие окна, тепловой узел с погодным регулированием, солнечные батареи для на-



ружного освещения). В этом году начнём строительство второго объекта технопарка — лабораторно-производственного корпуса. Сейчас уже разработан проект, он получил положительное заключение экспертизы. В этом корпусе будут создаваться опытные образцы инновационной продукции.

— Давайте вернёмся к строительным итогам текущего года.

Как известно, в этом году по жилищному строительству Кемеровская область должна выйти на уровень 1 млн 112 тыс. кв. метров жилья...

— Да, этот план поставило перед нами Министерство регионального развития. За первое полугодие уже ввели в эксплуатацию 405 тыс. кв. метров. Это меньше 50% годового плана, но

это традиционная ситуация — в связи с сезонным характером строительства в первом полугодии всегда сдаётся меньше жилья, чем во втором. На мой взгляд, темпы строительства говорят о том, что годовой план выполняется. Кроме того, в этом году мы запустили ряд экспериментальных проектов в сфере жилищного строительства. Прежде всего, приступили к строительству трёх энергосберегающих домов (два дома в Салаире, на 18 и 24 квартиры, и один дом в Топках на 60 квартир). В этих трёх домах постарались по максимуму использовать различные энергосберегающие технологии. Солнечные батареи, тепловой насос, окна со специальным покрытием, особая энергосберегающая система вентиляции с системой рекуперации — все эти технологии применены в экспериментальных домах. Некоторые из них никогда не использовались в условиях Сибири, поэтому мы и назвали дома экспериментальными. По подсчётам проектировщиков, эти дома должны потребовать в 2-3 раза меньше тепла, чем обычные. А стоимость квадратного метра в них мы удержали в пределах 30 тыс. рублей. Все три дома будут построены уже в конце 2011 года, как раз к зиме. А дальше будем смотреть, как они реагируют на наши морозы, какая реальная экономия получается. И потом примем решение: какие технологии имеет смысл применять, а какие — нет.

— Расскажите ещё об одном реализованном сегодня проекте — строительстве доходных домов в Кемеровской области.

— Строительство доходных домов — ещё один новый проект, который мы запустили в этом году. Что это такое? Строим обычный жилой дом, но квартиры в нём не продаём, а сдаём в аренду. Такое жильё нужно, прежде всего, молодым семьям — у них не всегда есть деньги на то, чтобы купить квартиру. Даже льготные займы они не всегда могут «потянуть». Снимать квартиру — дорого: рынок съёмных квартир «дикий», цены на нём «кусаются». А мы сдаём в аренду по низким ценам.

Сейчас у нас уже есть один «доходный» дом в Новокузнецке. Квартиры были выкуплены муниципалитетом и переданы в аренду сроком на 5 лет молодым семьям: семьям студентов и молодых учёных. Цена найма составляет около 30 рублей за кв. метр. Например, за однокомнатную квартиру площадью 50 кв. метров молодая семья платит 1,6 тыс. рублей в месяц (без учёта стоимости коммунальных услуг). Двухкомнатная квартира площадью 70 кв. метров обходится в 2,24 тыс. рублей. Рыночные цены на аналогичное по площади жильё в Новокузнецке составляют от 8 до 12 тыс. рублей, то есть аренда в доходных домах получается примерно в 3 раза дешевле. В этом году мы построим 2 «доходных» дома. Один из них в Кемерове, на проспекте Шахтёра. Его будем заселять в конце 2011 года. Второй — в Прокопьевске. Он будет сдан уже ко Дню шахтёра.

— А конкуренция на рынке строительно-отделочных материалов сильна?

— В опте, в сегменте b2b, становится всё сложнее работать: на рынке появляются новые торговые операторы, в том числе представители самих производителей стройматериалов, кото-

# «СТРОЙКОМПЛЕКТ»: РЕМОНТ — ЭТО ЗДОРОВО!

О полном восстановлении кузбасского рынка строительных и отделочных материалов после кризиса говорить ещё рано, но это не мешает лидеру рынка развиваться и предлагать покупателям более широкий спектр продукции и услуг. О том, какие изменения здесь происходят, как меняются предпочтения потребителей, и какие конкурентные преимущества демонстрируют продавцы, мы беседуем с генеральным директором группы компаний Стройкомплект Еленой СМИРНОВОЙ.

— Елена Сергеевна, сблизил прогнозы экспертов о восстановлении рынка строительных и отделочных материалов к 2011?

— Как известно, у нас в Кемеровской области рынок строительно-отделочных материалов в кризис «просел» достаточно сильно. О его возвращении к уровню 2008 года говорить пока рано. Итоги группы компаний Стройкомплект мы будем подводить ближе к концу года, поскольку впереди конец лета, осень — пик сезона строительно-отделочных работ, и для учёта показателей в плане продаж это время является важным. Но предварительно можно прогнозировать, что в розничном направлении как минимум на 90% мы приблизимся к объёмам 2008 года. Такому положению способствуют и объективные факторы, такие как повышение уровня доходов, определённая стабильность на рынке труда и т.п. и субъективные. Уже очевидно, что люди соскучились по хорошим качественным вещам и покупкам и всё чаще позволяют себе товары более высокого ценового сегмента — среднего, а порой и класса «бизнес». В розничной сети «Большой ремонт» уверенно растёт показатель среднего чека — он уже превысил уровень 2008 года. Но вот по оптовому направлению до восстановления объёмов 2008 года, к сожалению, ещё очень далеко. Огромную роль в строительстве сегодня по-прежнему играет бюджет. Главная сложность участия в строительных проектах та же, что и прежде — стабильность финансирования. Кстати, это стереотип, что стройки, финансируемые из бюджета, предполагают дешёвые материалы. Это далеко не всегда так!

— С чем Вы связываете дальнейшее развитие оптового направления?

— Здесь всё зависит только от инвестиционных планов всех отраслей нашего региона. Бизнес снова должен начать развиваться и расширяться, ремонтировать свои старые площадки и вводить новые. А для того, чтобы активно стали строить доступное жильё, нужны работающие ипотечные программы. С другой стороны, строительное жильё метров повлияет и на увеличение продаж в розничном секторе, поскольку сейчас новостройки сдаются, как правило, под самоделку.

— А конкуренция на рынке строительно-отделочных материалов сильна?

— В опте, в сегменте b2b, становится всё сложнее работать: на рынке появляются новые торговые операторы, в том числе представители самих производителей стройматериалов, кото-

рые способны конкурировать в основном за счёт цены. Конечно же, здесь возможности нашей компании несравнимы с фирмами, которые занимают 1 кабинет и борются за покупателя лишь ценой. Как известно, в активе группы компаний Стройкомплект находится распределительный центр класса «А», который наделяет нас рядом неоспоримых преимуществ. Например, в этом сезоне мы заключили ряд договоров на ответственное хранение строительно-отделочных материалов известных брендов. Это значит, что к сезону на наших площадях уже находился необходимый рынку запас всегда востребованных товаров. Стоит отметить, что наши клиенты становятся всё более подкованными, зачастую сами комплектуют свои объекты — если необходима крупная партия товара, выходят напрямую на производителей, даже на иностранных. Строители становятся более активными, и в работе с ними пригодятся наш огромный опыт, наши логистические, складские и человеческие ресурсы. Отмечу, что за последнее время нам стало гораздо интереснее работать — придумываем какие-то уникальные вещи, которые позволяют быть отличными от конкурентов, интересными покупателю. Наша компания больше 10 лет на рынке — это тоже своего рода испытание! Но мы не стоим на месте, а развиваемся. Вот уже несколько лет подряд мы проводим партнёрскую конференцию «Инновации в строительстве», которая является уникальной площадкой для общения. На конференции приглашаются производители стройматериалов с одной стороны, и строители с другой. Те стороны, которые в реалии почти никогда не встречаются, имеют возможность напрямую общаться друг с другом, задавать вопросы. Так, производители узнают о проблемах и возможностях отрасли, о специфике кузбасского рынка, а профессионалы строительной отрасли из первых рук получают информацию об актуальных и инновационных строительно-отделочных материалах. Иными словами, мы всячески стараемся поддерживать своё гордое звание лидера рынка и понимаем, что это высокое звание предполагает большую ответственность.

— По Вашим оценкам, насколько близок рынок DIY в нашем регионе к насыщению?

— Если говорить о цивилизованной рознице, о DIY, то такими магазинами наш рынок ещё не насыщен. По меркам европейской части страны он даже очень далёк от насыщения. Кстати, лидером в этом вопросе в России является Санкт-Петербург. Там на 100 тыс. населения приходится 10 тыс. кв. метров торговой DIY площади, что соответствует мировым стандартам. Кемерово отстаёт более чем наполовину от этого показателя, не говоря уже о более мелких городских областях. Конечно, у нас другой уровень доходов, да и кризис заметно затормозил развитие рынка. Но люди готовы покупать жильё, ремонтировать его. А значит, есть резервы для роста.

— А конкуренция с «нецивилизованными» форматами торговли ещё присутствует?

— По нашим оценкам, в Кузбассе порядка 60-65% рынка строительно-отделочных материалов в рознице занимает цивилизованная торговля. Но определённая часть покупателей до сих пор имеет привычку приобретать товары на рынках, где материалы могут быть свалены в кучу, где создаётся иллюзия низких цен. Это издавна сложившийся стереотип: оптовая база — значит, дешевле. С другой стороны, приход в чистый и красивый магазин, где все товары аккуратно выложены, сгруппированы, человек ожидает более высокой цены на товары. Между тем, цены в таких магазинах, в том числе и в «Большом ремонте», не выше среднерыночных — мы следим за этим. Добавлю, что добиться конкурентных цен в нашей сети удастся за счёт работы с широким спектром поставщиков, поставок напрямую с заводов. Наконец, мы снижаем основные условия. Сейчас мы присматриваем площадку для открытия нового DIY магазина. Никакой конкретики по проекту пока нет, но идёт анализ рынка и объектов.

— Расскажите о своих дальнейших планах по развитию.

— Поскольку оптовое направление слабо восстанавливается, основной упор сегодня мы делаем на розницу, именно на ней сосредотачиваем основные усилия. Сейчас мы присматриваем площадку для открытия нового DIY магазина. Никакой конкретики по проекту пока нет, но идёт анализ рынка и объектов.



— По Вашим оценкам, насколько близок рынок DIY в нашем регионе к насыщению?

— Если говорить о цивилизованной рознице, о DIY, то такими магазинами наш рынок ещё не насыщен. По меркам европейской части страны он даже очень далёк от насыщения. Кстати, лидером в этом вопросе в России является Санкт-Петербург. Там на 100 тыс. населения приходится 10 тыс. кв. метров торговой DIY площади, что соответствует мировым стандартам. Кемерово отстаёт более чем наполовину от этого показателя, не говоря уже о более мелких городских областях. Конечно, у нас другой уровень доходов, да и кризис заметно затормозил развитие рынка. Но люди готовы покупать жильё, ремонтировать его. А значит, есть резервы для роста.

— А конкуренция с «нецивилизованными» форматами торговли ещё присутствует?

— По нашим оценкам, в Кузбассе порядка 60-65% рынка строительно-отделочных материалов в рознице занимает цивилизованная торговля. Но определённая часть покупателей до сих пор имеет привычку приобретать товары на рынках, где материалы могут быть свалены в кучу, где создаётся иллюзия низких цен. Это издавна сложившийся стереотип: оптовая база — значит, дешевле. С другой стороны, приход в чистый и красивый магазин, где все товары аккуратно выложены, сгруппированы, человек ожидает более высокой цены на товары. Между тем, цены в таких магазинах, в том числе и в «Большом ремонте», не выше среднерыночных — мы следим за этим. Добавлю, что добиться конкурентных цен в нашей сети удастся за счёт работы с широким спектром поставщиков, поставок напрямую с заводов. Наконец, мы снижаем основные условия. Сейчас мы присматриваем площадку для открытия нового DIY магазина. Никакой конкретики по проекту пока нет, но идёт анализ рынка и объектов.

— Расскажите о своих дальнейших планах по развитию.

— Поскольку оптовое направление слабо восстанавливается, основной упор сегодня мы делаем на розницу, именно на ней сосредотачиваем основные усилия. Сейчас мы присматриваем площадку для открытия нового DIY магазина. Никакой конкретики по проекту пока нет, но идёт анализ рынка и объектов.

по цвету, фактуре, дизайну. Материалы необходимо привезти, затем поднять на свой этаж, а они тяжёлые и «грязные», на помощь нужно звать друзей, знакомых. Все эти «но» мы поэтапно убираем: в ассортименте нового гипермаркета «Большой ремонт», что находится в Кемерове, на Красноармейской, 8, широкий ассортимент товаров для ремонта, отделки, обновления родного пространства и создания комфортной атмосферы. Приобретённые в «Большом ремонте» товары доставляются до дома бесплатно и поднимаются на этаж. Также мы предлагаем широкий спектр услуг и сервисов, например, установку или монтаж приобретенных в гипермаркете материалов. Плюс к этому — бесплатный автобус доставит покупателя до магазина и обратно. Удобная парковка ждёт клиентов, приехавших к нам на личном транспорте. Для покупателей с детьми у нас есть детские тележки, детская игровая комната с профессиональной няней. Кстати, обычно площадь, на которой у нас расположена игровая, все операторы отдают в субаренду, поскольку это обеспечивает очень хороший денежный поток. Но мы разместили на ней комнату для детей, оборудовав данную зону всем необходимым. Увеличив в новом магазине товарную матрицу практически в 2 раза, мы предложили покупателям новые интересные позиции. Например, привезли живые цветы из Голландии. А такой уникальный сервис, как передача купленного растения радует покупателей не меньше самой покупки. Как известно, именно женщина, хранительница домашнего очага, чаще всего сподвигает мужчину к ремонту. А многие женщины, привлекая домашних к своему хобби, любят творить своими руками. Для увлечённых и творческих людей в «Большом ремонте» огромный выбор товаров по интересам: декоративная валяная, роспись стекла или дерева... Создавать интерьер своими руками действительно очень захватывающе и интересно. Уют и красота в доме — это одна из главных семейных ценностей, и мы всячески готовы помогать своим покупателям в их создании.

— Не так давно Вы открыли новый гипермаркет «Большой ремонт». Расскажите, к каким способам привлечения покупателей вы прибегли?

— Мы решили немного забежать вперёд и создать для покупателя что-то большое и несоезаемое, а именно — удобство и комфорт. Наверное, все люди мечтают о красоте и уюте в своём доме, но в сознании каждого: ремонт — это огромный стресс. И мы всеми силами пытаемся доказать, что это не так: ремонт — это здорово, это приятно и очень быстро приводит к улучшениям в доме! Мы, сотрудники компании, также являемся целевой аудиторией, поэтому было несложно поставить себя на место покупателя: вроде и хочется сделать ремонт, но всегда останавливает какое-то «но» — материалы нужно вывезти, да так чтобы они совпадали

Основной оценкой труда нашей компании является признание со стороны покупателей. Уверена, мы будем получать исключительно высокие баллы. А накануне профессионального праздника — Дня строителя, мы удостоились важной для нас оценки. Губернатор Кемеровской области А.Г. Тулеев выразил всю коллективную признательность и искреннюю благодарность за открытие гипермаркета нового формата. Также сотрудники, которые внесли большой вклад в открытие магазина, были удостоены медалей «За бизнес во имя соотечественника» и Почётных грамот от лица Губернатора области.

Строительство и ремонт — это здорово!

группа компаний  
**СТРОЙКОМПЛЕКТ**  
г. Кемерово, ул. Красноармейская, 8.  
Тел.: (3842) 48-88-88.  
E-mail: stroykompлект@stken.ru

# РЕЦЕПТ УСПЕХА: «ВСЕГДА ХОТИМ БЫТЬ «НЕ ТАКИМИ»

Ольга Лады — по специальности — маркетолог. А по профессии — предприниматель с немалым стажем. С 1997 года работает в малом бизнесе, пройдя самые разные его сферы. Три года назад — в разгар кризиса(!) — когда многие «сворачивали дела», Ольга Васильевна поступила «наоборот», решила открыть новый бизнес. Выбор пал на строительную отрасль (которая именно в этот момент стремительно загибалась). Но, несмотря на то, что за три года вышла в лидеры в своей маленькой узкоспециальной области — услугами по бетонным работам с использованием дизельного бетононасоса.

Любой кризис Ольга Лады считает стартовой площадкой для подъёма на новый уровень. Выходить не признаёт, а часть заработанных денег тратит на благотворительность. Также не такую, «как у всех». Вот несколько открыток из монолога этой сильной и стильной женщины.

— Мы с мужем начинали работу с рядовых площадок для за малую наценку давали тем, кому надо было, оборудование, взятое у других. Но при этом видели качество работы. И оно нам не нравилось. Решили действовать «не так». Бетононасос, подающий раствор на 120 м по горизонтали и до 45 м в высоту — он единственный в Ке-

риво. Плюс растворонасос для пенобетона, полистеробетона — тоже дефицитная вещь. И стали работать сами. Муж — классный специалист в этом, и результате спрос на нас растёт. Но — работаем мы только с серьёзными компаниями. А откуда — взаимная честность и высокое качество.



На данном объекте длина магистрали 90 метров

Объекты мы ведём очень разные. Работали на малоэтажке в «Лесной Поляне» и «Маленькой Италии», на высотках «12-го микрорайона» и жилого комплекса «Золотые Купола». Были и социальные объекты — Областной перинатальный центр или детский на «Радуге», и промышленные — для нужд «Химпрома», «Газпромнефти», «Желдорстрой». Успевая везде, это нетрудно, если ты специалист. Главное в другом — понимать, что такое предпринимательство.

— В предпринимательстве нет понятия о выходных, отпусках, времени года или дня и ночи. Это первая заповедь. Если для вас это не так, то идти туда просто не надо.



Вторая, нарушая которую люди терпят банкротства, — нельзя тратить «предполагаемый доход». Эта штука неубитого медведя стубила многих. Мы этого не позволили себе ни разу. Третье — главной гарантией надёжности может стать только твой статус «ИП». Значит, ты отвечаешь всем, значит — ты не позволишь себе обанкротиться!

— Я хочу быть благотворителем, но только не для изживденцев или жуликов. Поступаем мы просто: собираем брошенных собак и кошек, лечим их, выхаживаем, стерилизуем и отдаём в надёжные руки. Как и во всём, контролируем качество — если не то, забираем зверей назад. Это ведь самая большая ответственность — за тех, кого ты приручил...

Не буду врать, что ответственность — самая приятная на свете штука. Но безответственности я вообще не переношу! Просто мы — не такие...  
e-mail: olga\_lady@mail.ru  
тел. 8-906-922-76-41  
8-904-376-82-19  
(Алексей Борисович)

Подготовила Ксения Сидорова



**БЛИЦОПРОС**

**ИСПЫТЫВАЕТЕ ЛИ ВЫ ДЕФИЦИТ КАДРОВ?**

Евгений Мордовин, генеральный директор ООО «Проград» Строительный рынок ожил после кризиса, и люди начинают «смотреть по сторонам» в поиске мест, где платят побольше, и перспективы карьерного роста получше. Поэтому небольшая ротация кадров у нас есть. Иногда приходит человек и говорит, что где-то ему предложили более высокую зарплату. Начинаешь разговаривать — выясняется, что это мелкая компания, которая проработает буквально до следующего кризиса. Но я бы сказал, что сейчас люди, напротив, стали больше ценить стабильность, «бедую» зарплату и все связанные с нею преимущества: вроде возможности оформить ипотечный кредит, получать в будущем достойную пенсию. Поэтому люди стремятся перейти из малых компаний в крупные. В любом случае дефицита на рынке труда нет. Если появляются вакансии, мы их закрываем максимум в течение двух недель.

Наталья Наумова, директор ООО «ФСК» Спрос на жильё низкий, поэтому строить особо не для кого. Много ли вы видите по городу строительных кранов? Если раньше мы 2-3 дома в год возводили, то теперь нет и этих объёмов, понемногу сокращаемся и сокращаем сотрудников.

**РАДОСТИ И ПЕЧАЛИ КУЗБАССКОЙ СТРОЙКИ**

Согласно опубликованным недавно данным Федеральной службы государственной статистики, в первом полугодии 2011 года текущий показатель ввода жилья в среднем по России упал по отношению к предыдущему году на 3,7%. На этом фоне статистика Кемеровской области с ростом почти в 2% внушает некоторый оптимизм. Однако для дальнейшего стабильного роста отрасли нужно решить целый ряд посткризисных проблем.

**ПЛАНОВЕРНЫЙ РОСТ**  
По предварительным данным Росстата, кузбасские строители в первом полугодии текущего года ввели в эксплуатацию 404,7 тыс. кв. метров жилья. Это на 1,7% больше, чем за аналогичный период 2010 года. 241,4 тыс. кв. метров из общего объёма введено за этот период индивидуальными застройщиками, что на 25% превышает уровень прошлого года. По информации департамента строительства Кемеровской области, среди городов и районов в сфере жилищного

строительства лидируют Яйский район (205% от полугодового плана), Кемеровский район (131%) и Краснобродский городской округ (130%). Напротив, не справляются с плановыми показателями Новокузнецк (введено лишь 33% от полугодового плана) и Топкинский район (40%).

По данным Росстата, за период с января по июнь 2011 года в Ке-



**ЦЕНЫ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВО II КВАРТАЛЕ 2011 ГОДА**

	Средняя цена 1 кв. м, тыс. рублей	В % к		
		I кв. 2011 г.	IV кв. 2010 г.	II кв. 2010 г.
<b>Первичный рынок</b>				
<b>Все квартиры</b>	<b>36,06</b>	<b>100,2</b>	<b>100,8</b>	<b>104,2</b>
Из них квартиры:				
типичные	35,1	99,7	102	107,9
улучшенного качества	35,95	100,4	100,9	104,6
элитные	50,17	90,4	88,8	80,4
<b>Вторичный рынок</b>				
<b>Все квартиры</b>	<b>34,33</b>	<b>98,6</b>	<b>93,3</b>	<b>95,4</b>
Из них квартиры:				
низкого качества	42,76	101,6	103,4	104,9
типичные	33,3	99,6	94,8	94,7
улучшенного качества	34,74	97,7	91,7	95,7
элитные	53,6	100	98,7	97,2

Источник: Кемеровостат

**БЕТОН АРТ**  
БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА

тел.: 33-06-83, 39-12-36,  
8-902-983-06-83,  
8-901-929-11-86  
www.betonart42.ru



Когда человек принимает решение о строительстве собственного дома, но не имеет личного опыта в строительстве, дизайне или даже ремонте, он неизменно сталкивается с множеством вопросов: как выбрать проект будущего дома, какой строительный материал применить, кому доверить строительство? И вообще — с чего начать?

Потенциальные домовладельцы чаще всего начинают с обращений за советами к друзьям, а поиска информации в рекламных и информационных источниках, с консультаций со специалистами профильных организаций. При этом в Новосибирске уже давно есть компания, обратившись в которую вы сможете заказать проект «под ключ», тем самым решив все вопросы по строительству вашего будущего дома. Завод «СИБИТ», уже более 16 лет производит газобетон автоклавного твердения под одноименной маркой.

За этот срок продукция компании обрела широкую известность, а само слово «СИБИТ» успело стать нарицательным и прочно вошло в лексикон сибиряков. Для многих из них «СИБИТ» стал образцом строительного материала нового поколения — экологически чистого, долговеч-

**ДОМ, КОТОРЫЙ ПОСТРОИТ «СИБИТ»**

— самый широкий ассортимент выпускаемой продукции, который не может похвастаться ни один производитель за Уралом, включает в себя различные марки автоклавного газобетона, особо прочные армированные изделия, специальные клеи, штукатурные составы и возможность выполнения нестандартных индивидуальных заказов самых взыскательных клиентов

— комплексный подход, предполагающий решение целого спектра вопросов: от разработки проекта вашего дома до помощи в выборе подрядчика, предоставлении всей номенклатуры материала, его доставки и рекомендации на всех этапах строительства.

Если Вы определились с желанием иметь собственный дом, но еще плохо представляете, как он будет выглядеть, специалисты завода «СИБИТ» помогут подобрать проект дома, предложат воспользоваться банком уже готовых проектов. Нет сомнений, что вы сможете найти среди них именно тот, который удовлетворит все ваши требования и ожидания, ведь все проекты были разработаны специально для завода «СИБИТ» ведущими архитектурными компаниями города с учётом современных тенденций и главное — с учётом технических характери-

стик сурового сибирского климата. Если же Вы хотите построить дом по оригинальному проекту, то и в этом случае специалисты завода смогут помочь Вам, разработав индивидуальный эскизный проект, принимая во внимание все Ваши пожелания и предложения.

Наконец, когда Вы определитесь с проектом, специалисты завода «СИБИТ» составят смету под строительство вашего дома с указанием всей необходимой продукции: точного количества блоков, панелей перекрытия, перемычек, клеящей смеси и т.д. Завод «СИБИТ» также окажет услуги по доставке заказанной продукции непосредственно до Вашего строительного участка.

Когда вся продукция закуплена, определены сроки и возможности, появляется, пожалуй, самый важный вопрос — кому доверить строительство будущего дома? В этом Вам также может помочь завод «СИБИТ». Среди партнеров завода есть немало компаний, которые имеют практический опыт строительства из газобетона, долговую и успешную историю сотрудничества с заводом, а потому рекомендуемых «СИБИТОМ». Завод гарантирует добросовестность и надежность застройщика, а также качество будущего объекта.

Кстати, именно сейчас следует поторопиться с выбором подрядчиков. Бригады, специализирующиеся на строительстве домов из СИБИТа активно планируют свою работу на предстоящий строительный сезон.

По желанию заказчика мы рекомендуем дизайнеров и бригады подрядчиков, имеющие большой опыт по внутренней отделке помещений. Таким образом, все этапы строительства дома от «А» до «Я» заключены в удобный сервисный пакет от завода «СИБИТ» — начиная от поставки строительных материалов и заканчивая техническими консультациями на всех этапах строительства (вплоть до выезда на строительную площадку заказчика).

Лучшим же доказательством качества и надежности автоклавного газобетона «СИБИТ» является множество загородных домов, построенных в пригородных зонах Новосибирска, Барнаула, Томска, Кемерово и других сибирских городов.

**subit**  
www.ao-gns.ru  
www.sybit.ru

**ИПОТЕКА НА МАРШЕ**

Окончание на стр. 3  
сбалансировано функционировать рынок капитала — будет расти вероятность сохранения тренда на снижение ставки».

Хотя, по мнению руководителя Ипотечного центра Кемеровского филиала ОАО «Промсвязьбанк» **Блены Залина**, на данный момент средние процентные ставки практически вернулись к докризисному уровню и в ближайшее время в соответствии с текущим размером ставки рефинансирования дальнейшее снижение ставок маловероятно. «Но до конца года возможно улучшение условий по программам кредитования загородной недвижимости и новостроек, кроме того, возможно увеличение количества банков на рынке ипотечного кредитования, которые будут принимать материнский капитал в качестве первоначального взноса, а также развитие схем с региональным материнским капиталом», — полагает она.

Впрочем, банкиры сегодня уверены в одном. Предложения на рынке сегодня достаточно для существующего спроса.

**НАСТРОИНА НОВОСТРОЙКИ**

Практически в любом банке клиенту сегодня предлагают сразу несколько ипотечных программ. От классики жилищного кредитования до вариантов ипотеки с госучастием.

«Расширяются программы кредитования (введена в действие программа «Ипотека с государственной поддержкой», действуют акции «888», «10-10-10»), процентные ставки снижаются. Банк предлагает индивидуальные условия в рамках программ кредитования на приобретение и строительство объектов недвижимости. Для предложения наиболее выгодных условий, заёмщики разделены на четыре категории. В соответствии с каждой категорией установлены индивидуальные скидки на процентные ставки», — говорит Ирина Шитикова, начальник управления по работе с предприятиями и партнёрами Кемеровского отделения Сбербанка РФ Программы «Ипотека с государственной поддержкой» на готовое жильё, «Ипотека с государ-

ственной поддержкой. Стройка», различные схемы с использованием материнского капитала действуют и в ВТБ24. К слову, банк первым в регионе запустил программу, предлагающую использовать средства материнского (семейного) капитала в качестве первоначального взноса по ипотечному кредитованию («Ипотека + Материнский капитал», стартовала в марте этого года). По количеству заявок и выдач Кемеровская область лидирует среди других регионов СФО: выдано 29 кредитов на общую сумму 14,6 млн рублей. А, по сведениям «Авант-ПАРТНЕРА», банк разрабатывает программу, которая позволит использовать средства материнского капитала при ипотечном кредитовании строящегося жилья.

В целом, как отмечают эксперты, в последнее время как потенциальные заёмщики, так и сами кредитные организации особое внимание уделяют кредитам на приобретение строящегося жилья. Так, говорит Елена Залина, в Промсвязьбанке ведётся работа по аккредитации нескольких застройщиков. Она поясняет, что в банке помимо стандартной программы кредитования новостроек есть также «Залоговый целевой кредит», который позволяет при наличии в собственности квартиры, заложить её и получить кредит на приобретение иной недвижимости, в том числе и на первичном рынке. В таком случае аккредитация застройщика не требуется, и приобретение квартиры возможно по любой схеме, как с использованием договоров долевого участия, так и предварительных договоров купли-продажи. «Кредитование новостроек возможно только у аккредитованных застройщиков, при этом для аккредитации и дальнейшей работы одним из условий является работа в рамках федерального закона №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», а именно — приобретение квартиры по договорам долевого участия. Существующие схемы приобретения квартир на этапе строительства с использованием предварительных договоров купли-продажи, с последующим оформлением основного

договора купли-продажи после того как объект будет построен, сдан в эксплуатацию и оформлено право собственности на застройщика — нормальный способ разрешить возникающие проблемы», — поясняет Елена Залина. Аналогичные схемы уже используют и другие банки, и как говорят представители кредитных организаций, они довольно популярны. Ведь заёмщикам не обя-



По словам директора Юлии Шматов, в июле-августе АИЖК снизило процентные ставки по всем ипотечным программам на 0,9–2,6 процентного пункта

зательно иметь квартиру, которая может стать залогом обеспечения по предварительному договору. В схемах могут быть задействованы квартиры родственников и друзей заёмщика.

Свои предложения заёмщикам и у АИЖК. По словам Юлии Шматов, на сегодняшний день в рамках федеральной ипотечной программы действует продукт «Новостройка» для приобретения у застройщиков или инвесторов квартир, в построенных не ранее 2007 года или строящихся многоквартирных домах эконом-класса. Ставки кредитования по нему минимальны, — от 7,9 до 11% годовых — но для участников госпрограмм могут опускаться ещё ниже. В частности, вычеты по 0,25% из процентной ставки предусмотрены для владельцев жилищных и материнских сертификатов, участников подпрограммы «Молодая семья», а вычет в 0,5% получают те,

кто покупает жилье эконом-класса, соответствующего ценовым нормативам Министерства регионального развития. «Здесь все вычеты суммируются. Важный момент: по условиям продукта «Новостройка», право собственности на квартиру должно принадлежать только юридическим лицам. Причём, если заёмщик приобретает квартиру в введённом в эксплуатацию доме, то застройщик может быть любой. А если дом находится в стадии строительства, то АИЖК Кемеровской области кредитует только те объекты, где выступило инвестором или заёмщиком являются получателями социальных выплат в рамках областного законодательства». Примечательно, что за первое полугодие доля займов в АИЖК, оформленных по программе «Новостройка», составила чуть более 50%.

По мнению представителя одного крупного банка, новостройками люди будут интересоваться всё активнее, но при этом особых проблем на рынке возникнуть в обозримом будущем не должно: «Предложение сейчас достаточно, спрос — соответствующий. Уверен, что при дальнейшей стабилизации экономики в целом, застройщики будут предлагать рынку новые дома, и это будет востребовано. По крайней мере, банки готовятся именно к такому сценарию».

**ЧЕЙ КАПИТАЛ В ПОМОЩЬ**

Примечательно, что банкиры сегодня, в отличие от начала года, практически не сгуют на то, что им не хватает «хороших» клиентов. Проблема платёжеспособности клиентов, конечно, никуда не ушла, но она «решаема», замечает Ирина Шитикова. Сбербанк, к примеру, увеличивает количество созаёмщиков до трёх человек, а по программе «Молодая семья» — до 6 человек. Расширение программ кредитования — это и есть реакция банков на текущую ситуацию. Хотя статистика показывает, что формальных поводов для беспокойства банков становится меньше. По данным областной администрации, несмотря на небольшой рост просроченной задолженности по ипотечным

кредитам в первом полугодии (по сравнению с прошлым годом на 124 млн рублей до 1,184 млрд рублей), темпы роста серьёзно замедлились. Если в первом полугодии прошлого года задолженность росла на 2,73% в месяц, то сейчас — на 0,7%.

«Потребность в улучшении жилищных условий по-прежнему очень высока. В целом экономическая ситуация в регионе сейчас неплохая, и люди готовы брать кредиты. К тому же и предложение складывается адекватное», — так объясняет основу для дальнейшего роста кредитования собеседник «Авант-ПАРТНЕРА». Представители же администрации добавляют, что по отношению к отдельным категориям населения по-прежнему действуют различные льготные программы. И в ближайшее время они будут только расширяться. На очереди — запуск регионального материнского капитала на улучшение жилищных условий. Как уже сообщил «Авант-ПАРТНЕР», с апреля в регионе действует закон, согласно которому на дополнительные к федеральному маткапиталу 100 тыс. рублей могут рассчитывать семьи, где появился третий (и последующий ребёнок). «На выходе» из администрации правила предоставления этого капитала. А, как говорят в банках, уже обозначающих своё участие в программе, обращения от потенциальных заёмщиков поступают уже довольно много.

Впрочем, с главным способом борьбы за заёмщика остаётся конкуренция, считает Аркадий Чурин: «Продолжает расти конкуренция и активность игроков на рынке жилищного кредитования, что позитивно отражается на доступности ипотечных кредитов для населения. Кроме того, многие банки, вернувшись на этот рынок, начинают активнее работать с посредниками — агентствами недвижимости, застройщиками и ипотечными брокерами, предлагая через них более льготное кредитование». Собственно, потому, все банки и готовятся только к ипотечному росту, пик которого ожидается осенью.

Александра Фомина

**ГАРАНТИЯ УСПЕХА**

Банковские гарантии в современной экономике, как в мировой, так и в российской, в частности, получили широкое распространение. И это вполне логично. Использование этого финансового инструмента делает работу предприятий — клиентов банков более комфортной и позволяет, например, избежать извлечения дополнительных финансовых ресурсов из оборотных средств при заключении сделок.

Но это — лишь частный случай. Банковские гарантии — достаточно внушительный пакет услуг, и любой банк, ориентированный на крупного клиента, стремится сделать его максимально удобным и доступным. Яркий тому пример — банк «ГЛОБЭКС».

Среди них: тендерные, акционные гарантии, гарантии по возмещению налога на добавленную стоимость, гарантии исполнения контракта и другие виды гарантий, предусмотренные российским законодательством.

Так, например, тендерные гарантии, которые предоставляет «ГЛОБЭКС», позволяют предприятиям, участвующим в различных аукционах — на предоставление услуг, выполнение работ или поставку продукции — значительно сэкономить и избежать извлечения денег из оборотных средств. А это, в случае отсутствия гарантии, неизбежно, поскольку любой участник тендера, как правило, должен внести определенный залог. Особенно



болезненным такой залог может оказаться для относительно небольших компаний, которые и без того могут испытывать дефицит оборотных средств. К тому же, если учесть, что деньги в тендерном залоге могут находиться не один месяц, такой вид банковской гарантии становится наиболее актуальным.

Как показывает практика, наличие у контрагента банковской гарантии, например, на исполнение контракта, может стать серьезным конкурентным преимуществом в борьбе за этот контракт. Ведь в этом случае, если компания-исполнитель

по какой-либо причине не исполнит свои обязательства по контракту, банк выплатит определенную сумму получателю по гарантии, то есть заказчику, при предъявлении им требования платежа. Как правило, компания-заказчик охотнее идет на контакт именно с тем контрагентом, который может предоставить банковскую гарантию, тем самым подтвердив свою финансовую состоятельность.

**КАК БЫСТРО ВЕРНУТЬ НДС?**

В последнее время всё более востребованной становится банковская гарантия возврата НДС, которая значительно повышает оперативность процедуры возмещения налога на добавленную стоимость. В обычном порядке бухгалтерия предприятия подает в конце налогового периода документы в инспекцию ФНС, затем дожидается проведения камеральной проверки, и только после принятия решения получить деньги в виде возврата НДС. На это может уйти не один месяц. При использовании же банковской гарантии этот срок сокращается до 10-14 дней.

«Мы стараемся подходить к каждому клиенту индивидуально, — продолжает Наталья Евгеньевна. — В том числе и по стоимости наших услуг. Это в полной мере касается и предоставления банковских гарантий. Так, покрытие гарантии (гарантии, обеспеченные залогом векселя банка) наш банк предоставляет под ставку от 0,15 процента от общей суммы гарантии в квартал. Непокрытые гарантии (гарантии, обеспеченные иным залогом или поручительством) — от 0,5 до 3 процентов годовых. Учитывается множество факторов: история сотрудничества с клиентом, и его финансовое состояние, и предмет гарантии. В любом случае, делается это быстро, а значит, наши клиенты могут решать стоящие перед ними бизнес-задачи максимально оперативно и успешно».

**БАНК ГЛОБЭКС**

Операционный офис «Кемеровский» банка «ГЛОБЭКС» Пр. Октябрьский, 3г, тел.: (3842) 34-62-42, 34-62-44



# ГОД КАЧЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Завершается третий год жизни и развития нашего партнёрства. Минувший год со дня предыдущего профессионального праздника. Что же произошло за этот период? Этот год стал годом качественных изменений в сообществе малого бизнеса в строительстве. Во-первых, мы выросли количественно — в составе партнёрства уже около 200 организаций. Но гораздо важнее качественный рост, ведь Партнёрство теперь стало ещё и площадкой для создания регионального центра СРО масштаба Сибирского федерального округа — НП МНОС «СИБИРЬ». Это наше новое качество — более 70-ти организаций, которые получили допуски на определённые виды работ от регионального центра Кузбасский центр СРО НП МНОС «Сибирь».

Взаимодействуя с общественными организациями «ОПОРА РОССИИ», «Российский союз промышленников и предпринимателей», «Кузбасская торгово-промышленная палата», «Ассоциация машиностроителей Кузбасса», мы

наполнили наше партнёрство более сильными энергиями успеха и получили первые плоды. Наш актив уже в составе грантовых комиссий в моногородах Ленинск-Кузнецкий и Прокопьевск. Самые достойные награждены почет-

ными грамотами от Российского союза промышленников и предпринимателей. Крупный бизнес, входящий в состав Кузбасского союза работодателей, обратил внимание на представителей малого строительного бизнеса, оказывая различные формы поддержки своему младшему брату. Взаимодействуя с членами Кузбасской торгово-промышленной палаты и ассоциацией машиностроителей, мы совершаем новый подход во взаимоотношениях с профильными организациями.

Партнёрство активно принимало участие в общественной жизни предпринимателей Кузбасса и страны в целом. Примеры

этого — участие в закладке парка предпринимателей в Кемерове, участие в V Съезде «ОПОРЫ РОССИИ» в Москве, поддержка региональной и федеральной акций по снижению страховых взносов для предпринимателей.

Есть, что сказать и о межрегиональном сотрудничестве с соседними регионами. Знакомство и взаимодействие с некоммерческими организациями строителей и другими союзами предпринимателей, представляющих другие области Сибирского федерального округа, проявило интерес к нашим наработкам в части малозатяжного домостроения и изучения опыта работы внутри

нашего партнёрства. Да и работа со СРО НП МНОС «Сибирь», даёт более чем обширную географию кооперации — весь Сибирский федеральный округ.

Всё это последовательно изменяет характер нашей совместной работы, даёт новый виток в развитии нашей организации, способствует укреплению сообщества профессионалов в строительстве. Примеры тому — реальные дела участников нашего объединения.

Директор Некоммерческого партнёрства «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» Вячеслав Горлач

## ПРОЕКТ, КОТОРЫЙ УЧИТ ЭКОНОМИТЬ

ООО «МЖКпроектстрой» историей своего создания уходит в 1989 год. Именно тогда комсомольцы восьмидесятых в рамках кооперативного жилищного строительства разорвали молодёжные жилищные комплексы. Тогда же был создан и ряд очень интересных экспериментальных проектов домов, которые сразу привлекали внимание к себе новыми технологиями строительства и оригинальным подходом к использованию стройматериалов. В результате строительство домов значительно удешевилось, а качество и надёжность построек выросли. Сегодня эти проекты — особенно в связи с возросшим интересом к «малозатяжке» могут стать очень востребованными.



«МЖКпроектстрой» продолжает и максимально широко пропагандировать свою, проверенную временем, технологию каркасно-панельного строительства. Суть этой технологии состоит в том, что стеновые панели, наряду с каркасом здания являются несущими. Кроме того в качестве этих панелей применяются стандартные пустотные плиты перекрытия, установленные вертикально. Это даёт ряд значительных преимуществ в сравнении с привычной технологией панельного домостроения. В чём же они?

Сам по себе каркасный принцип обеспечивает гибкость планировок, который можно менять на любой стадии — от проектирования до строительства или даже дальнейшей эксплуатации дома, поскольку ни одна из межкомнатных перегородок не является несущей. Преимуществом каркасного метода ещё и в том, что он максимально повышает сейсмостойкость строений. Надёжность в плане горизонтальной устойчивости обеспечивается за счёт рамных жёстких узлов между ригелями и колоннами и наличием диафрагм жёсткости. Третьим весьма выгодным аспектом является высокая экономичность строительства. По подсчётам специалистов итоговая стоимость снижается на 15-20%. И, наконец, конструктивные элементы здания — колонны, ригели и перекрытия могут выпускаться на любом заводе ЖБИ, производящем сваи и

пустотные плиты. Последнее, как считает директор ООО «МЖКпроектстрой» Александр Харин, чрезвычайно важно.

В «доперестроечное» советское время работу в сфере панельного домостроения обслуживало 400 домостроительных комбинатов. Годы переходного периода физически уничтожили более 80% этих предприятий. Выжили преимущественно те, которые выпускали сваи и плиты перекрытий. Это обстоятельство может служить дополнительным аргументом в пользу применения методики каркасно-панельного строительства.

Инициатива такого строительства была хорошо поддержана и подвчена в НП «СПК». В Кемерове уже строится несколько домов именно по этой технологии, их строительством занимается один из участников партнёрства — ООО «СтройСиб-42» (директор Олег Горькавый). И я уверен, что найдётся ещё немало заинтересованных в участии в таком строительстве. В перспективе рассматривается и идея о том, чтобы по такой же технологии строить многоэтажные дома. Но этому пока что мешает отсутствие заключения и сертификата Московского научно-исследовательского центра «Строительство» — он весьма дорог. Сегодня мы уже начали поиск партнёров для долевого участия в приобретении данного сертификата на взаимовыгодных условиях.

## ФИЛОСОФИЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ

Саморегулируемая организация Некоммерческое партнёрство «Межрегиональная некоммерческая организация строителей «Сибирь» планирует в ближайшее время открыть в регионах собственные центры стратегического развития строительных комплексов. Их деятельность во многом будет пересекаться с работой такого известного в Кузбассе объединения представителей строительной отрасли малого и среднего бизнеса, как НП «СПК». О том, как планируется выстраивать взаимное сотрудничество этих структур, мы попросили рассказать ведущего специалиста экспертного отдела в региональном центре г. Кемерово СРО НП МНОС «Сибирь», доктора технических наук Владимира Трусова.



— Владимир Петрович, многие строительные предприятия — члены НП «СПК» являются саморегулируемой организации «Сибирь». Сторонний наблюдатель начнёт спорить смешивать эти понятия. Но в чём же истинная суть отличий этих организаций?

— Отличия в задачах, которые они призваны решать. Дело в том, что СРО НП МНОС «Сибирь», как и всякое саморегулируемое профессиональное объединение, решает задачи чрезвычайно важные, но, касающиеся достаточно узкого спектра. Этот круг можно определить общими понятиями гарантии, контроля и безопасности, защитных коллективных разном профессионалов строителей. Философия же такого объединения, которое представляет из себя НП «СПК» — более глубинная, поскольку призвана разрешать и задачи социального плана. Здесь во главе угла лежит идея объединения потенциала, направленная на профессиональное сотрудничество, взаимопомощь, объединение усилий, которые позволяют выходить на принципиально новый уровень качества уже в самом подходе к реализации сложных проектов. Но и у СРО есть свои уникальные особенности. Они, прежде всего, в

том, что эта организация — межрегиональная. А потому это объединение способно в хорошем смысле «ломать границы», укрепляя сотрудничество профессионалов из разных субъектов Сибирского федерального округа.

— Ни в коем случае. Конечно, НП «СПК» станет ядром формирования будущего центра, иначе его будет просто сложно создавать. Но в дальнейшем их функции разделят. НП «СПК» оставит за собой роль той организующей площадки, на которой смогут собираться представители строительных отраслей для общения, обмена опытом, организации взаимодействия. Здесь место и слово всегда будет предоставлено для всех — от опытных профессионалов до тех, кто впервые взял в руки мастерок. Здесь же будут реализовываться различные социальные проекты. А центр стратегического развития станет скорее своего рода творческим профессиональным союзом, банком информационных технологий, новаций в строительстве. Аналогов подобному объединению ещё не было. Но мы сегодня его создаём и ничуть не сомневаемся в успехе. Ведь это дело базируется на философии взаимного объединения. Накануне сегодняшнего праздника в честь строителей Кузбасские участники СРО НП МНОС «Сибирь» получили статус регионального центра, а для разработчиков основных направлений центра развития сформирован научно-принципиальный совет, это практические результаты, это первые успехи активных участников НП «СПК» и СРО НП МНОС «Сибирь».

— Получается так, что два партнёрства как бы взаимно дополняют друг друга?

— Более того. Не так давно президент СРО НП МНОС «Сибирь» Владимир Островский озвучил идею создания в составе этой организации региональных центров стратегического развития строительных комплексов. Это объединение более высокого уровня, поскольку они будут включать в свой состав не только строительные организации, но и предприятия стройиндустрии, производителей стройматериалов, проектировщиков, представителей других смежных областей производства или услуг. Эта идея уже получила развитие, и в числе первых её подхватил НП «СПК», начав у нас в Кемерове работу по формированию совместных проектов сотрудничества. Таким образом дела кемеровского строительного партнёрства и сибирской саморегулируемой организации обрели новые точки пересечения. Знаменательно и то, что в этом году наш профессиональный праздник — День строителя мы будем отмечать вместе.

— Скажите, а идея создания региональных центров страте-

# В НОГУ С ТЕХНОЛОГИЯМИ ТВОРЧЕСТВА

Предприниматель Александр Калашиников работает на кузбасском рынке металлоизделий шестнадцать лет. Продукция с логотипом «ИП Калашиников» присутствует практически в каждом городе и посёлке Кемеровской области. Предприятие растёт и развивается. Сначала оно приросло Торговым домом «Радуга», а не так давно появилось одноимённой производственно-лифтовой компанией. Сам же Калашиников уверен в том, что успех в современном бизнесе достигается постоянным поиском нового и освоением передовых технологий. Последний год, характерный всё более усиливающейся конкуренцией, привнёс в деятельность Александра Калашиникова немало нового.



— Александр Иванович, вот вы постоянно ищете что-то новое, чем производите впечатление достаточно беспокойного человека. А не проще ли сосредоточить усилия на чём-то одном — проверено?

— Ни в коем случае! Сегодня стоять на месте никак нельзя. Каждым из нас движет мысль, заставляет идти вперёд. Да ведь и рождены мы для того, чтобы творить и созидать, готовить будущее для своих детей и внуков. И итогом жизни каждого будет именно то, что он после себя оставил. Я постоянно общаюсь с людьми, постоянно узнаю что-то новое, расту профессионально. И многое хочется попробовать, освоить, превратить в жизнь. Да и меняющиеся условия, конкуренция заставляют шевелиться и придумывать новые проекты. Иногда идеи приходят очень неожиданно.

— Что же неожиданное вы в очередной раз придумали?

— Я обратил внимание на ширящиеся в последние годы увлечение ретро. Автомобили, мотоциклы. Вы видели, как любители украшают и отделывают свои любимые байки? Так вот я занялся поиском новых технологичных хромирований. Дело в том, что классический метод гальваники требует очень больших затрат и немалых площадей, а кроме того возникают дополнительные проблемы с химическими реагентами. Но есть принципиально

иная технология — напыление. В принципе, назвать её новой нельзя — это разработки ещё 60-х годов прошлого века. Просто в то время они не нашли применения и были изрядно позабыты. Теперь же — технологически доработанные — они должны быть востребованы. Конечно и там не без сложностей, но перспективы их вполне оправдают.

— Вы надеетесь, что байкерское движение будет расти такими темпами, что даст вам большие объёмы работ?

— Ну, почему брать только байки, это же я один из примеров привёл. Есть масса других областей, где технология хромирования напылением, в том числе тонированного или цветного, может найти себе применение. Это сантехника, это кухонная утварь, это инструменты, изделия из любых материалов — от стекла до бетона. Можно предложить такие услуги дизайнерам, скульпторам и художникам. Есть уже предварительные соглашения по отделке культовых зданий и церковной утвари, работ по восстановлению и реставрации антикварных вещей. Кроме того по той же технологии можно производить золочение. А это — выход на ювелирную отрасль, на изготовление дорогих подарочных вещей. Почему бы коллективу стоматологов, к примеру, не подарить на юбилей своему шефу набор золоченных инструментов?! И понимаете, крупный производительни-

заниматься этим не будет. А вот как раз для малого бизнеса — это бездна новых возможностей.

— Дело действительно интересное. Но, похоже, занимаетесь этим, вы всё дальше отходите от строительной сферы.

— Ничуть не отхожу. Наши новые отдельные технологии находят самое широкое применение в строительстве. Сейчас появился спрос на полимерное термовакуумное декорирование. Недавно я выполнял один очень интересный заказ — превратил бетонный забор в «деревянный». Я был и остаюсь членом нашего некоммерческого партнёрства, объединяющего малые и средние предприятия Кузбасса. Раньше я был один. А один, как говорится, в поле не воин. И могу доказать, что созданное в 2008 году партнёрство принесло всем нам огромную пользу. Это теоретическая и практическая опора поддержки, это масса самой новой и ценной информации. Это, наконец, активное участие в общественной жизни нашего региона, в совместном отстаивании прав малого предпринимательства. Это — наше совместное деловое творчество!

— Абсолютно никакого противоречия здесь нет. Я считаю, что быть членом партнёрства чрезвычайно выгодно. Это значительно расширяет твои контакты с коллегами, даёт возможность обмениваться опытом, получать новую полезную информацию. Внутри нашего партнёрства сложились очень хорошие деловые и дружеские отношения. Мы совместно решаем наиболее сложные вопросы. Получила распространение практика совместной работы членов партнёрства над объединёнными заказами, а это даёт дополнительные возможности для выполнения целого комплекса строительно-монтажных и дополнительных работ.

— Объединение усилий, наверное, предполагает и то, что все участники общего процесса должны обеспечивать соответствующее качество производства работ?

— Безусловно. И в этом тоже большая польза. Участие в партнёрстве обязательно влияет на повышение качества работ. Вообще это наше общее кредо — высокое качество и полная открытость. Наша деятельность законна и проверена. Мы не уходим от налогов, и ценовая информация. Это, наконец, активное участие в общественной жизни нашего региона, в совместном отстаивании прав малого предпринимательства. Это — наше совместное деловое творчество!

# СВЯЗИ, КОТОРЫЕ ВЫГОДНЫ ВСЕМ

ООО «Связь-сервис» давно и хорошо зарекомендовало себя на рынке строительства систем связи и сигнализации не только в областном центре, но и во многих других городах Кузбасса. Качество услуг в сфере «связоточек» оценивается заказчиками на отлично, а бренд организации служит уже своеобразным знаком качества для знатоков. Объёмы работ постоянно расширяются, и это обстоятельство директор «Связь-Сервиса» Олег Тарасов во многом связывает с тем, что его фирма является членом Некоммерческого партнёрства «Строительные предприятия Кузбасса».



— Олег Григорьевич, вы пришли в частный бизнес из профессиональной сферы, выйдя из штата крупной фирмы и зарегистрировавшись в качестве предпринимателя. То есть, отделились. И в то же время вы одним из первых вступили в состав партнёрства. Нет ли здесь противоречия?

— Абсолютно никакого противоречия здесь нет. Я считаю, что быть членом партнёрства чрезвычайно выгодно. Это значительно расширяет твои контакты с коллегами, даёт возможность обмениваться опытом, получать новую полезную информацию. Внутри нашего партнёрства сложились очень хорошие деловые и дружеские отношения. Мы совместно решаем наиболее сложные вопросы. Получила распространение практика совместной работы членов партнёрства над объединёнными заказами, а это даёт дополнительные возможности для выполнения целого комплекса строительно-монтажных и дополнительных работ.

— Объединение усилий, наверное, предполагает и то, что все участники общего процесса должны обеспечивать соответствующее качество производства работ?

— Безусловно. И в этом тоже большая польза. Участие в партнёрстве обязательно влияет на повышение качества работ. Вообще это наше общее кредо — высокое качество и полная открытость. Наша деятельность законна и проверена. Мы не уходим от налогов, и ценовая информация. Это, наконец, активное участие в общественной жизни нашего региона, в совместном отстаивании прав малого предпринимательства. Это — наше совместное деловое творчество!

— Безусловно. И в этом тоже большая польза. Участие в партнёрстве обязательно влияет на повышение качества работ. Вообще это наше общее кредо — высокое качество и полная открытость. Наша деятельность законна и проверена. Мы не уходим от налогов, и ценовая информация. Это, наконец, активное участие в общественной жизни нашего региона, в совместном отстаивании прав малого предпринимательства. Это — наше совместное деловое творчество!

— Безусловно. И в этом тоже большая польза. Участие в партнёрстве обязательно влияет на повышение качества работ. Вообще это наше общее кредо — высокое качество и полная открытость. Наша деятельность законна и проверена. Мы не уходим от налогов, и ценовая информация. Это, наконец, активное участие в общественной жизни нашего региона, в совместном отстаивании прав малого предпринимательства. Это — наше совместное деловое творчество!

# УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ! СТРОИТЕЛИ И РАБОТНИКИ СТРОЙИНДУСТРИИ!

Примите в канун нашего общего профессионального праздника — Дня Строителя — самые тёплые и искренние поздравления!

Этот важный и высоко чтимый в нашей стране праздник отмечается уже 55 лет. И все, кто вкладывает свои усилия, знания, опыт, мастерство в дело созидания, могут по праву гордиться славным званием Строителя. Архитекторы и конструкторы, строители и механизаторы, работники стройиндустрии — все вы участвуете в едином процессе, создавая будущее для нас и наших потомков. Каждый из вас, без исключения, заслуживает безусловного почёта, уважения и человеческой благодарности.

Профессия строителя объединяет, без всякого преувеличения, миллионы людей. И совместное дело ваших умелых рук, вашего мастерства, вашего таланта — просто неизмеримо. Недаром, званием строителя принято называть всякого человека, который уверенно идёт вперёд, ищет новые пути и решения, создаёт прочную опору жизни людей.

Трудовой Кузбасс всегда славился представителями славной

профессии строителей. Это именно их стараниями бывший глухой таёжный край превратился в крупнейший индустриальный центр нашей страны. Были созданы промышленные гиганты — заводы и фабрики самых разных отраслей: металлургии и машиностроения, химической и лёгкой промышленности. Новые красивые города выросли в едином процессе, создавая будущее для нас и наших потомков. Каждый из вас, без исключения, заслуживает безусловного почёта, уважения и человеческой благодарности.

Сегодня хочется обратить особое внимание к тем, кто занят в сфере малозатяжного строительства. Малозатяжное строительство сейчас — это один из приоритетов Правительства РФ, имеющий самую серьёзную поддержку, прежде всего финансовую. Об этом недавно заявил премьер-министр РФ Владимир Путин на совещании по развитию малозатяжного строительства в подмосковном Ступине. «Малозатяжка» была названа одной



Президент СРО НП МНОС «Сибирь» Владимир Островский



Вице-президент СРО НП МНОС «Сибирь» Региональный центр «Кузбасский» Александр Плебух



Директор НП «СПК» Вячеслав Горлач

из самых перспективных форм решения задачи обеспечения граждан доступным, удобным, экологичным жильём. Поэтому, тем, кто трудится сейчас над выполнением этих задач, хочется сказать отдельное спасибо!

Этот День Строителя для нас особенный. Впервые для его празднования в Кузбассе объединяются представители двух сотрудничающих родственных общественных организаций — Саморегулируемой организации Некоммерческого партнёрства «Межрегиональная

некоммерческая организация строителей «Сибирь» и Некоммерческого партнёрства «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса». Наше объединение не случайно, оно определено требованиями времени, общностью целей и задач, стремлением к взаимовыгодному и продуктивному партнёрству.

НП «СПК» — www.npspk.ru СРО НП МНОС «СИБИРЬ» — www.msro-sibir.ru

Вместе мы будем сильнее. Вместе мы сможем сделать неизмеримо больше. Вместе мы быстрее придём к успеху. Позвольте ещё раз поздравить всех вас с праздником! Огромное спасибо вам за ваш нелёгкий, но такой нужный созидательный труд! Больших вам успехов во всех сегоднешних делах и новых начинаниях! Благополучия вашим семьям, огромного человеческого счастья вам и вашим близким!



## ЛИЗИНГ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И СПЕЦТЕХНИКИ В «РАФ-ЛИЗИНГ»

Один из лидеров рынка лизинговых услуг компания «РАФ-Лизинг» предлагает множество специальных программ, с помощью которых Вы можете обеспечить свой бизнес современной и надежной техникой на доступных условиях. С нашей помощью Вы можете получить в лизинг самую современную строительную, а также специализированную технику необходимую для поддержания высоких стандартов Вашего бизнеса.

Сегодня лизинг в России переживает настоящий бум, и все больше и больше организаций хотят приобрести грузовой автомобиль или спецтехнику в лизинг. Безусловно, самое главное преимущество лизинга по сравнению с кредитом является то, что можно начать использовать предмет лизинга сразу же, без начальных капиталовложений. Брать в лизинг дорогостоящие грузовые автомобили или спецтехнику становится очень выгодным мероприятием, ведь ресурсы никогда не бывают лишними! Кроме того, не следует забывать и о льготах от государства при использовании лизинга.

Приобретая грузовики или спецтехнику в лизинг, вы можете быть уверены в том, что получите определенные налоговые преференции!

Наши условия:

**Аванс** — от 14%.

**Срок лизинга** — до 3 лет.

**Удорожание** — от 3%.

**Срок рассмотрения заявки и выставления ценового предложения** — 1 день с момента обращения.

**Срок предоставления финансирования** — 3 рабочих дня с момента предоставления необходимого пакета документов.

РАФ-Лизинг, ООО, лизинговая компания  
Терешковой, 41 к2-706; БЦ Сити Плаза  
факс: (3842) 345-603, тел.: (3842) 345-604

**www.raf-leasing.ru**  
**kemerovo@raf-leasing.ru**



г. Кемерово  
пр. Кузнецкий, 33Г  
т.: 36-10-07  
Легкий партнер для тяжелых решений!

Поздравляем всех строителей с профессиональным праздником - Днем Строителя!

Желаем воплощения всех Ваших планов и надежд, успехов в работе, и процветания!

Наша компания всегда рада Вас видеть в качестве партнеров и друзей!  
СРО №АКПЗ-099-24-159811-420516732-624283 от 15.06.11

# РАДОСТИ И ПЕЧАЛИ КУЗБАССКОЙ СТРОЙКИ

**Продолжение. Начало на стр. 6**  
меровской области объём строительных работ был выполнен на сумму 41,583 млрд рублей, что на 38% превышает показатель аналогичного периода 2010 года (в сопоставимых ценах). Наблюдается и заметная тенденция к росту. Так, по данным Кемеровостата, в июне 2011 года строительных работ было выполнено на 15% больше чем в мае, введено в действие жилых домов за счёт всех источников финансирования — почти на 34% больше, чем в мае. Уже в первых числах августа департамент строительства областной администрации сообщил об увеличении ввода жилья в регионе за 7 месяцев текущего года до 473 тыс. кв. метров, или на 10,4% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года.

### СТАГНАЦИЯ РЫНКА

Тем не менее, статистические данные вовсе не свидетельствуют о разрешении проблем строительной отрасли. Как известно, наиболее негативными последствиями кризиса на рынке строительства жилья стало резкое снижение спроса и, соответственно, рентабельности строительного бизнеса. Ни тот, ни другой показатель до сих пор не приблизились к докризисным меркам. Так, по оценкам генерального директора ООО «Програнд» Евгения Мордовина, несмотря на рост спроса, он до сих пор ещё на 20% ниже уровня предложения (в то время как до кризиса наблюдалась обратная ситуация): «По сравнению с январём 2010 года, точкой наибольшего падения продаж, спрос в настоящее время увеличился в 2 раза, хотя лето традиционно является

периодом снижения активности на рынке недвижимости. В то же время, по сравнению с 2007 годом спрос не восстановился и наполовину».

Как следствие, застройщики до сих пор не имеют возможности поднять упавшие в кризис цены на жильё. «Если помните, ещё лет 5 назад в Кемерове было практически невозможно купить готовую квартиру в сдачном доме по нормальной цене», — вспоминает Евгений Мордовин. — Если же такие квартиры и находились, то покупать их приходилось уже не у застройщика, а у людей, которые на этапе строительства инвестировали в эту недвижимость, соответственно, переплачивая им. Поэтому-то все в основном покупали квартиры ещё на этапе строительства. Сегодня ситуация совершенно иная — на рынке есть готовое жильё, строится много «замороженных» в период кризиса объектов».

О том, что цены на первичном рынке замерли, говорят и цифры официальной статистики.

Так, по данным Кемеровостата, во втором квартале 2011 года индекс цен на первичном рынке жилья в Кемеровской области по сравнению с первым кварталом составил 100,2%, с начала года — 100,8%. Средняя цена 1 кв. метра по региону — 36 тыс. рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года она увеличилась на 4,2%. Средняя стоимость типовых квартир — 35,1 тыс. рублей (за год они подорожали на 7,9%, но по сравнению с первым кварталом текущего года намечалось незначительное снижение цены — на

0,3%). Средняя стоимость квартир улучшенного качества — 35,95 тыс. рублей за кв. метр. Данная категория недвижимости подорожала за год на 4,6%, по сравнению с первым кварталом — на 0,4%. Средняя стоимость так называемых «элитных» квартир, по данным Кемеровостата, составила по итогам второго квартала 50,17 тыс. рублей за 1 кв. метр. Данный тип недвижимости подешевел за год на 19,6%. По сравнению с первым кварталом текущего года снижение составило 9,6%.

Как известно, в кризис застройщики вынуждены были снижать цены на жильё практически до уровня рентабельности, чтобы обеспечить продажи и поступление средств на продолжение строительства. По словам опрошенных участников рынка, до сих пор рентабельность строительного бизнеса ненамного превысила нулевой порог. Так, Евгений Мордовин оценивает рентабельность в 5% с учётом возросших за последнее время цен на стройматериалы. Очевидно, что такая доля прибыли оставляет компаниям довольно скромные возможности для развития. «Сегодняшние финансовые показатели очень далеки от докризисных, позволяя, по крайней мере, активно кредитоваться, покупать земельные участки с торгов, строить жильё и выплачивать банковские проценты», — отмечает Евгений Мордовин. — Рентабельности хватает ровно на то, чтобы проектировать новые дома, строить их, но о том, чтобы масштабно вести строительство, как это было раньше (построить временный

Окончание на стр. 12

# «ТЕПЛОКОНТРОЛЬМОНТАЖ»: ТЕПЛО ВСЕГДА

*Последние годы на кузбасском рынке появляется много предложений от компаний из других регионов, касающихся услуг по монтажу и вводу в эксплуатацию газовых котельных. Между тем в нашей области есть предприятия, значительно превосходящие «иноземных» конкурентов по многим показателям. Высокий профессионализм сотрудников, наличие собственной современной материально-технической базы позволяет команде группы компаний (ГК) «ТеплоКонтрольМонтаж» решать любые технические задачи в области теплотехники.*

В феврале текущего года коллектив объединения отметил свой десятилетний юбилей. В 2001 году у истоков создания ГК «ТеплоКонтрольМонтаж» стояло всего несколько человек, но теперь это многофункциональное и в то же время специализированное предприятие.

Основными видами деятельности компании являются:

- производство сертифицированных автономных блочно-модульных котельных (АБМК) без обслуживающего персонала, продажа их в виде готового изделия с приложением официального сертификата соответствия;
- проектирование, комплектация, монтаж, наладка и сервисное обслуживание автоматических котельных на газе и жидком топливе, систем автоматизации и телемеханики;
- проектирование и строительство газопроводов (сталь, полипропилен), инженерных сетей теплоснабжения, водоснабжения и канализации;
- производство стальных жаротрубных водогрейных котлов 0,1-4 МВт;
- диспетчеризация, автоматизация и удаленное управление инженерными системами;
- реконструкция и перевод действующих котельных на новое высокотехнологичное оборудование;

— пусконаладочные работы, сервисное обслуживание, а также многое другое.

В проектируемых котельных закладывается оборудование ведущих европейских производителей. Специализированное программное обеспечение «3-D», используемое при проектировании, позволяет конструировать виртуальную модель котельной в объемном изображении, что повышает точность и наглядность чертежей.

Применение автоматической системы удаленного управления и диспетчеризации по телефонной GSM-связи обеспечивает экономию топлива, оперативный дистанционный контроль без выезда на объект, предотвращение аварий, климатический комфорт, экономичный расход топлива, возможность управления несколькими котельными (другими инженерными объектами) с одного диспетчерского пункта, в каком бы уголке России они не находились.

Наличие собственной производственной базы по выпуску блочно-модульных котельных позволяет производить весь объем работ: изготовление стальных водогрейных котлов, модульных зданий, внешних строительных конструкций, нестандартного емкостного и трубопроводного оборудования, а также монтаж технологического оборудования и

систем автоматизации котельных. Участок сервисного обслуживания обеспечивает эксплуатацию котельных, выполнение графиков ПНР, текущих ремонтов, поверку контрольно-измерительных приборов и других необходимых работ.

Аварийная газовая служба компании оснащена самым современным оборудованием. В 2009 году она была признана Ростехнадзором лучшей аварийной газовой службой города Кемерово.

Качество и безопасность работ, выполняемых ГК «ТеплоКонтрольМонтаж», гарантируется кроме прочего тем, что компания является членом таких саморегулируемых организаций (СРО), как некоммерческое партнерство строительных организаций Кемеровской области «ГлавКузбастрой» и некоммерческое партнерство «Ассоциация проектировщиков Кузбасса».

В составе компании трудятся



Строится автоматическая паро-водогрейная котельная производительностью 57 МВт для Яйского нефтеперерабатывающего завода, предназначенная для технологического пароснабжения и снабжения теплофикационной водой для отопления и горячего водоснабжения (Кемеровская область, Яйский район). Основное топливо — осушенный топливный газ от технологических установок, резервное топливо — мазу. Предусмотрена возможность работы котельной на атмосферном газе и дизельном топливе



Процесс производства работ по монтажу крупногабаритного технологического оборудования в котельной Яйского нефтеперерабатывающего завода

фтехинженеров. И от этого нам еще более приятно осознавать, что выбор был сделан именно в пользу нашей компании», — говорит генеральный директор ГК «ТеплоКонтрольМонтаж» Владимир Гейдрович.

Но одно дело конкурировать с профессионалами, и совсем другое — с полуделальными компаниями, у которых в штате всего несколько человек, а все монтажные работы проводятся временно нанятыми рабочими. Котельные, установленные такого рода «предприятиями» стоят дешевле, но по качеству и надежности они значительно уступают котельным, построенным группой компаний «ТеплоКонтрольМонтаж».

«В таких случаях мы всегда говорим потенциальным заказчикам: «Посмотрите, что построено нами, и что построено нашими конкурентами», — говорит Владимир Гейдрович. Руководство предприятия прекрасно понимает, что лучший объединением построено и введено в эксплуатацию 15 котельных, которые отапливают многоквартирные дома, школу-комплекс, детский сад. В текущем году планируется ввести в эксплуатацию котельную для еще одного детского сада, а также модульную котельную мощностью 7,4 МВт, которая будет отапливать жилой комплекс «Лесная сказка».

Без преувеличения эпохальным этапом развития компании можно назвать проектирование и строительство стационарной котельной Яйского НПЗ (ЗАО «Нефтехимсервис»). «Это будет самая мощная газовая котельная, построенная в Кузбассе за последние 30 лет», — утверждает финансовый директор ГК «ТеплоКонтрольМонтаж» Владимир Ялпиз. Котельная Яйского НПЗ — стационарная, паро-водогрейная мощностью 57 МВт — будет обеспечивать теплоснабжение крупнейшего строящегося в Сибири нефтеперерабатывающего завода. Уникальность котельной заключается в том, что работать она будет полностью в автоматическом режиме, выдавая перегретый пар и воду.

Характерно, что в тендере на проектирование и строительство котельной Яйского НПЗ участвовали, в том числе и крупные компании из Москвы и Санкт-Петербурга. Однако выиграла его кузбасская компания и сейчас успешно завершает строительство. «Редко встречается такой грамотный и требовательный заказчик, как «Не-

Филиал «ТеплоКонтрольМонтаж» в городе Новосибирске  
Адрес: 630078, Россия, г.Новосибирск, ул.Пермитина, 24  
Тел./ф.: +7(383) 357-35-10, Тел./ф.: +7(383) 30-111-54  
Мобильный: +7-913-918-6394  
E-mail: tkm-nsk@mail.ru  
www.abnkr.ru;



## НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КЕМЕРОВО ПО ГИДРОИЗОЛЯЦИИ КРОВЕЛЬ КРЫШ, ФУНДАМЕНТОВ

### ЖИДКАЯ РЕЗИНА — БИТУМНАЯ ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ И ЗВУКОИЗОЛЯЦИЯ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Основная задача современных строительных технологий — обеспечение долговечности конструкций. С течением времени под влиянием внешней среды происходит снижение прочности изделия, оно теряет вид и становится непригодным для дальнейшей эксплуатации. Это воздействие называется коррозией и является главным препятствием на пути решения этой задачи.

ООО «Сибгидротех», на правах официального диллера компании «Liquid Rubber», представляет передовую технологию бесшовной мембранной системы ведущего поставщика водостойкой продукции для защиты металла и бетона на строительном рынке. Жидкая резина наносится на поверхность методом холодного напыления и практически мгновенно затвердевает, образуя высококачественное антикоррозионное покрытие. При нанесении жидкая гидроизоляция конструкции образует оболочку, которая обладает уникальными физическими свойствами, благодаря которым изделие сохраняет прочность и



Объект в Кемерово где уже произведены и сданы работы по нанесению жидкой кровли, ул. Сибиряков-Гвардейцев 24 (ТСЖ «Гудок»)

остается неизменным более 20 лет даже в жестких климатических условиях.

Использование последних научных достижений и современных технологий позволило создать отличные средства для защиты поверхности. Продукты компании, разработанные на основе мембранной технологии, обеспечивают длительную и эффективную защиту от воздействия коррозии

гидроизоляции позволяет творчески подойти к проектированию строений, не ограничивая фантазии дизайнеров при создании самых разнообразных конструкций.

### DRYLAR™ — ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ БЕТОНА

Двухкомпонентная система, предназначена для гидроизоляции фундамента и стен, а также для защиты от влаги многих типов бетонных поверхностей. Практика показывает, что гидроизоляция жидкой резиной Drylar™ затекает даже в самые мелкие трещины и расколы, что позволяет образовывать бесшовное покрытие, которое противостоит попаданию воды. Продукт основан на улучшенной формуле и, в отличие от других подобных продуктов, не содержит растворитель. И что немаловажно — он образует прочную гибкую мембрану, способную к самовосстановлению.

### VEZLAR™ — ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ ТРУБ, МЕТАЛЛОВ

Продукт противодействует влиянию большого количества химических веществ, разрушающих металл. С помощью Vezlar™ создается защита металлов от коррозии в промышленности (кислотные емкости, участки для мойки, водные

баки), гражданском строительстве, сельском хозяйстве (протитка поливальных и оросительных систем, протитка резервуаров), в автомобильной индустрии (антикоррозионное покрытие днища и других частей автомобиля). Защита от коррозии труб жидкой резиной обеспечивается довольно широко, обеспечивается качественная обработка и защита структуры металла в целом.

Узнать больше и задать интересующие вас вопросы об использовании продуктов компании «Liquid Rubber» можно по адресу г. Кемерово, ул. Совхозная 151 А, офис 9, тел.: 8-903-907-5963. Менеджеры компании ООО «Сибгидротех» не только дадут вам квалифицированный ответ, но и помогут определиться с выбором и подобрать подходящий продукт, и вы сможете купить жидкую резину.





РАДОСТИ И ПЕЧАЛИ КУЗБАССКОЙ СТРОЙКИ

Окончание. Начало на стр. 6
городок, купить новую технику, новые участки — об этом сегодня и речи нет».

«Практически все строительные компании сегодня терпят убытки, оборотных средств нет, — добавляет Наталья Наумова, директор ООО «ФСК». — Спрос очень низкий, если люди и покупают жильё, то подешевле. Недавно мы закончили экспертизу проекта 12-этажного дома, но до последнего были в сомнениях, стоит ли его строить — потенциальных покупателей почти нет, так как жизнь у людей нестабильна, ипотека дорогая. Строители возлагают надежды на госзаказ, но социальное жильё очень дешёво — раньше стоило 26,05 тыс. рублей за 1 кв. метр, теперь подняли до 27,7 тыс. рублей. При этом плату за право аренды земельного участка, плату за подключение никто не отменял, электро-теплоэнергия и газ будут только дорожать».

СПРОС «ДО» И «ПОСЛЕ»
Отдельные участники рынка время от времени уже замечают появление «докризисных» покупателей в своих центрах продаж — то есть людей, для которых важна просторная кухня, хороший вид из окна, социальная принадлежность соседей, качество обустройства

дворовой площадки и готовых за всё это платить. В то же время порядка 80% покупателей между демократичной ценой и повышенным комфортом выбирают низкую цену. Соответственно, и застройщики вынесли из кризиса соответствующие выводы и приспосабливаются к новым реалиям спроса. Во-первых, стараются строить жильё эконом-класса — недорогое, малометражное и достаточно ликвидное. Так, кроме проектов компании «Промстрой» и комплексов «Золотые Купола» и «Кемерово-Сити» компании «СДС-Финанс», большинство прочих строящихся жилых комплексов в Кемерове отличаются довольно демократичными характеристиками. На рынке появляются новые малометражные и панельные дома, подобные тем, что были построены в 80-х годах. «Если раньше трёхкомнатные квартиры строились только не отменял, электро-теплоэнергия и газ будут только дорожать».

Помимо перехода к панельному домостроению, застройщики используют и другие способы снижения себестоимости. Среди них — отказ от дорогостоящих материалов, импортных лифтов, вложений в детские площадки и благоустройство.

Ксения Сидорова

Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок — нужно быть хорошо информированным.

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы: 12203 — «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 — «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг».

В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.
Телефон редакции 8 (3842) 585-616 www.avant-partner.ru

Реклама Онлайн
www.reklama-online.ru

Реклама в регионах

- 7300 изданий
10000 конструкций
1900 ТВ-каналов
1600 радиостанций
7800 промоутеров

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

КАК ОТДОХНУТЬ

Как известно лето — это пора отпусков, отдыха, солнечных дней, которых нам так не хватает на протяжении столь длительной зимы, и — отличного настроения. Однако, не всем удаётся выехать из города в силу разных обстоятельств. Казалось бы, отдохнуть, не сменяя обстановку, практически невозможно, но это далеко не так.

По убеждению многих психологов, полноценно отдохнуть можно и в городе. Избежав суеты в аэропортах, судорожного packования чемоданов, истощения от длительных перелётов, можно наконец-то с лёгкостью сделать дела в городе, которые постоянно откладывались вследствие нехватки времени: прочитать любимую книгу, порисовать, прогуляться в парке с семьёй, покататься на велосипеде, совершить поездку за город, сходить в кино на очередную премьеру и наконец-то, выпустить.
Итак, оставшись в городе, необходимо просто распределить своё время и сочетать спокойный отдых с активным, что с точки зрения специалистов является наиболее оптимальным вариантом.

ЛЮДИ ГОВОРЯТ



Александр Кайсин, менеджер МДМ банка.

— У меня всё зависит от настроения. Если мне весело, то я предпочитаю проводить время с друзьями, не исключая поход с ними в бары, клубы и т.п. Также, люблю отдыхать, занимаясь спортом: играю в футбол, бегаю, занимаюсь тайским боксом. Это очень хорошо помогает мне отвлекаться от работы и получить заряд энергии и положительные эмоции. Если же у меня настроение более задумчивое, то я предпочитаю тихий отдых наедине с самим собой, можно выехать на природу. Всё же, конечно, настает время, что отдых в городе уже не приносит нужного мне расслабления, в таких случаях я неизбежно выезжаю из города. Смена обстановки помогает мне восстановить силы. Ну, а если уж совсем не получается отдохнуть, будучи в городе, вследствие недостатка времени, то я стараюсь отдохнуть в работе. Такое возможно лишь в том случае, когда работа приносит удовольствие, а это как раз про меня.



Максим Гнедов, медицинский брат отделения реанимации.

— На отдых в городе я остаюсь с большой неохотой. Предпочитаю проводить время вне «каменных джунглей» под открытым небом и на вольном ветру. Но за довольно частым отсутствием возможности осуществить последнее, стараюсь выбирать такие места как парки, джунгли и т.п. Замечательным местом для отдыха считаю сосновый бор. К сожалению, далеко не у всех есть время, способность, да и просто желание отдыхать подобным образом. Но, даже оставаясь на выходные или отпуск в нашем прекрасном городе, люди из разных социальных и культурных слоев, имеющие разный достаток и занимающие различное положение в обществе, могут найти развлечения на любой вкус, начиная от активного отдыха и заканчивая походами в кино, театры или просто приятным времяпрепровождением в тесном кругу близких людей, например, что-нибудь вроде званого ужина или похода в гости к старым друзьям. Я считаю, что всё зависит не от того как именно проводить свободное время, а с каким настроением и, самое главное, с кем это делать.



Ольга Колотилина, руководитель ООО «ВКТ».

— Предпочитаю всегда активный вид отдыха, например, катание на велосипеде. Можно вдоль Томи, на Красное озеро. Если же с детьми, то выбираю Комсомольский парк, где очень хорошие детские площадки. Верёвочный город, недавно установленный в парке, как нельзя хорошо подходит для взрослых и детей. Там можно очень интересно провести время. Всегда всё-таки стараюсь сочетать активный отдых и пассивный, поэтому порой не откажусь и от простого чтения книги на диване. Оставаясь дома, всё же не нужно злоупотреблять уборками, много тратить на это время, так как это совсем не позволяет отвлекаться от рутинной ежедневной деятельности. И всё-таки, если у меня есть возможность уехать куда-нибудь, то я так и поступаю, чтобы огридить себя от привычных ТВ, интернета, города.



Учебный центр ПРОФИ приглашает Вас и специалистов Вашей компании принять участие в Авторском тренинге МИХАИЛА МАГУРА, г. Кемерово



«РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РУКОВОДИТЕЛЯ»
Дата проведения: 16 - 17 сентября 2011г.
По окончании семинара выдается сертификат
Место проведения г. Кемерово
Михаил Магура. Разработчик, автор и ведущий. Руководитель сектора управленческого консультирования Школы кадрового менеджмента Академии Народного Хозяйства (г. Москва).

- В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА:
1. Основы эффективного управления
2. Межличностное общение в работе руководителя
3. Руководитель как лидер
4. Проектная работа по тематике: «Основные пути повышения эффективности работы руководителя и развития его управленческого потенциала».

- В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧАСТНИКИ СМОГУТ:
1. Составить индивидуальную программу повышения собственной управленческой эффективности.
2. Внести коррективы в практику собственной работы с учетом полученных знаний
3. Повысить эффективность работы с подчиненными.
4. Поддерживать на высоком уровне свою работоспособность в условиях высоких нагрузок и нервно-эмоционального напряжения.

Учебный центр «ПРОФИ»
г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, оф. 910, тел.: (3842) 49-62-70, 57-44-96,
rezume@profy-kem.ru, www.profy-kem.ru

В ГОРОДЕ?

Спеша с утра на работу, прощаясь в пробках, мы даже не успеваем заметить, какое разнообразие возможностей для отдыха есть перед нами.

В первую очередь, культурно-массовые мероприятия. Посещение музеев, различных концертов позволит нашей душе удовлетворить свой культурный голод и приобщиться к искусству. Сходя на дневной сеанс в кинотеатр, можно будет бурно обсуждать потом с коллегами новинки мирового кинематографа, высказывая активно своё мнение и чувствуя себя частью живой беседы.

Встреча со старыми друзьями абсолютно идеальный вариант дня вечера, с помощью которого вы сможете вновь почувствовать себя моложе, окупившись с ними в приятные воспоминания.

Городской пляж хоть и не похож на побережье моря, но если уж погода выдалась солнечная, не теряя времени просто необходимо выбраться на солнце и полежать на тёплом песке, откинувшись все мысли из головы.

Иногда хочется экстремальных ощущений?! Что ж, тогда будет неплохо подготовиться для прыжка с парашютом, либо прыгнуть с моста со страховкой. Даже прыгнув с тарзанки вы ощутите море эмоций, поборете свой страх и сможете смело начать работу над своим новым проектом или приступите к предстоящей работе с особым азартом.

Детям всегда необходимо быть в движении, поэтому спокойный отдых, в котором нуждается большинство родителей, явно не для них. Для совместного времяпрепровождения подойдут все виды спорта, где требуется много движения и энергии: катание на велосипеде, роликовых коньках, игра в баскетбол, волейбол, теннис, плавание. Можно сочетать эти виды для большего разнообразия. Со стороны родителей необходимо будет следить за детьми, так как всё это вдобавок травмоопасно, но именно в такие моменты дети сблизятся с родителями и в дальнейшем больше доверяют им.

Множество игровых площадок, мест проката можно найти

в наших парках. Там же можно погрузиться в детство, покатавшись на каруселях с любимыми чадами.

Порой в нашей рутинной жизни не хватает приключений. Тогда увлекательным будет сыграть в пейнтбол вместе с семьёй. Создать стратегию игры не так-то просто, но именно это позволит вам проявить все свои способности, а выброс адреналина заставит вас почувствовать себя героем боевиков и суперменом, вместе с тем также даст возможность сбросить накопившийся за год стресс.

Посетив вечером семейное кафе, боулинг, бильярд вы оставите множество совместных впечатлений от прошедшей игры надолго.

В конце концов, насытившись сполна городским отдыхом можно всегда организовать семейный пикник за городом, что позволит отдохнуть от городских пейзажей и насладиться единением с природой.

Отдыхайте с удовольствием!
Рубрику подготовила Диана Геворгиян

Живой Кофе в Кемерово

Натуральный кофе торговой марки Живой Кофе имеет широкое географическое представление: от Белгорода до Кюсю-Сахалинска.

Успех Живого Кофе объясняется просто — доступная цена и великолепное качество. Широкий ассортимент Живого Кофе позволяет удовлетворить потребности любого покупателя и быть востребованным практически во всех магазинах.

Благодаря слаженной работе специалистов группы компаний «Сафари кофе» и сотрудников дистрибуторской компании ООО «Авенир». Вы можете приобрести широкий ассортимент Живого Кофе в ключевых торговых сетях города Кемерово, в частности:
• Торговая сеть «Кора»,
• Торговая сеть «Чибис»
• Торговая сеть «Аквармарт»,
• Торговая сеть «Пенсионер».

Кроме того, купить Живой Кофе в Кемерово можно более чем в 150 розничных магазинах.

О Живом Кофе в диспенсерах (весовой кофе в зёрнах и молотый)

Если, находясь в магазине, заглянуть в корзины покупателей, то можно увидеть, что они приобретают йогурты с бифидобактериями, детские завтраки с витаминами, хлеб с отрубями, т.е. при выборе продуктов питания по главе угла покупатель ставит их пользу для собственного здоровья.

Во всех категориях товаров магазины предлагают покупателям продукты, полезные для здоровья. Теперь есть возможность предложить такой продукт в категории кофе — это Живой Кофе, представленный в новом формате продаж.

Сегодня покупатели Живого Кофе могут сделать выбор как в пользу кофе в зёрнах, так и молотого кофе. Профессиональный продавец-консультант осуществит помол, в зависимости от предпочтений покупателя.

Попробуйте разные сорта Живого Кофе! И давайте вместе с Вами отправимся в увлекательное кофейное турне от Бразилии до Австралии, от Колумбии до Эфиопии. Это путешествие принесет Вам не только удовольствие, но и пользу!

Живой Кофе

КУПОН НА ПОЛУЧЕНИЕ ПОДАРКА
При покупке Живого Кофе с фирменной диспенсерной стойки от 100 гр. каждый покупатель, предъявивший данный купон, получает гарантированный подарок (кофе, сувениры, подарочная упаковка)\*\*!

Колумбия Бота
Специалисты считают, что качество Колумбия Бота связано с удачным сочетанием влажного высокогорного воздуха и наличием здесь красных плодородных почв, а так же с тем, что кофейные деревья растут в тени древовидных папоротников и бамбука. Это способствует лучшему накоплению кофеина и ароматических веществ. Вкус кофе классический, насыщенный.

Перу Чапчамайо
Кофе в Перу возделывают в мелких частных владениях, разбросанных у подножия Анд. Лучшие сорта производят в Пуно, на озере Титикака в долине рек Урубамба и Чапчамайо. Вкус кофе Перу Чапчамайо изысканный и легким нотками терпкого вина из голубики и едва уловимым карамельным привкусом. Относится к мягким сортам кофе.

Муссонный
В Индии, в сезон муссонных дождей весь урожай кофе высушивается на берегу Индийского океана на открытых шиваках, где он в течение двух месяцев омывается муссонными дождями, тут же высушивается палящим тропическим солнцем, а ночью морской бриз с океана насыщает этот кофе морской солью и минералами, что придает ему неповторимый сладковатый вкус изысканной мягкости и сдержанности, в котором ощущаются шоколадные тона.

Марагаджин Никарагуа
Марагаджин - это кофе с огромными отполированными зёрнами, которые превосходят размерами известные сорта арабики в 3,5 раза. В этом сорте сплелись традиции и новаторство, ручной труд и высокие технологии. Один из самых популярных сортов кофе в мире. Настоящий насыщенный, с долгим мягким послевкусием. Букет богатый, комплексный с фруктовыми и цветочными оттенками.

Йемен Мокка Маттаря
Кофе Йемен считается одним из самых лучших в мире. Он одновременно может иметь несколько привкусов и оттенков — «дикий», «сырный», винный, нежный, «персидский», а в ряде случаев еще шоколадный и пшеничный.

Возможно сегодня у Вас нет возможности совершить путешествие в эти страны, но Вы можете мысленно перенестись в далекие края за чашечкой великолепного Живого Кофе.

\* Адреса торговых точек, в которых расположены фирменные стойки TM Живой Кофе:
• Супермаркет «Кора», проспект Ленина, 116.
• Торговый Центр «Спутник», ул. Терешковой, 22А.
• Торговый Центр «Север», проспект Шахтеров, 87.
• Торговый Центр «Ринвич», Супермаркет «Кора», проспект Молодежный, 2А.
\*\* Подробности акции и информации о сортах Живого Кофе узнавайте у наших продавцов-консультантов.

ЭКСПЕРТЫ



Ольга Кондратьева, психолог.

— Отдых, в первую очередь, это смея деятельность, которая может быть как кратковременной, так и длительной. Если человек куда-то уезжает в отпуск, то есть так называемый период адаптации, когда человек переходит из одного состояния в другое, в частности из состояния напряжения, обилия повседневных мыслей переходит в состояние расслабления, как физического, так и умственного. Так же никто не отменял и акклиматизацию, что является лёгким стрессом для организма. Данный период может варьироваться от одного дня до недели, здесь всё сугубо индивидуально и зависит от времени отдыха. Если отпуск длится 21 день, то такой период будет составлять не менее 1 недели. Обратный переход в рабочее состояние после отпуска также есть. Оставшись же в городе, такого перехода человек не почувствует, что является положительным моментом. В рабочее же время, дабы избежать переутомления, главное уметь переключаться, для начала можно поставить стол рядом с окном, чтобы отвлечься иногда на другое видение. В случае, когда нет такой возможности, можно разглядывать картину, семейную фотографию, всё то, что связано с положительными эмоциями у конкретного человека. Так, например, мой пациентка очень хорошо снимала напряжение на работе с помощью любимой и детства игрушки. Американцы же после работы предпочитают заходить в кафе, дабы отвлечься от прошедшего рабочего дня и прийти в дом с позитивным настроем.

Для многих руководителей характерна проблема того, что им очень сложно расслабиться и не думать о работе. В таком случае спасают экстремальные виды развлечений, где просто не будет возможности вспомнить о возможных предстоящих переговорах. То же самое будет применимо в том случае, если вам нужно отдохнуть за короткий промежуток времени. Столь резкое переключение позволяет нам отвлечься сразу от работы и получить максимум заряда положительной энергии, ведь всё же в отдыхе главное не количество, а его качество.



Сергей Белов, бизнес-тренер, тренер по личностному росту.

— Вообще, сам по себе отдых как таковой человеку не нужен, если он ведёт правильный образ жизни. Наш организм сам восстанавливается во время полноценного сна. Но так как наша жизнь просто переполнена стрессами, связанными с напряжением в работе, неправильным питанием, употреблением алкоголя, курением, постоянными недосыпаниями, то мы испытываем потребность в отдыхе в том

именно плане, как принято у нас понимать. Поэтому, оставшись в городе, необходимо, в первую очередь постараться организовать себя, избавиться от вредных привычек, соблюдать правильный режим сна: ложиться спать в 22:00, просыпаться в 6:00, больше бывать на природе, вспомнить своё хобби, периодически заниматься спортом в своё удовольствие. И со временем всё это внедрить в повседневную жизнь. Таким образом, можно будет просто избавиться от потребности отдыхать, а выезд за границу рассматривать лишь только как путешествие, изучение чего-то нового, для личного развития.



Сергей Тюрин, мануальный терапевт, врач спортивной медицины.

— Согласно трудовому кодексу, работодатель обязан предоставлять ежегодный отпуск не менее 28 календарных дней, при этом данный отпуск может быть разделён на части, одна из которых будет составлять не менее 14 дней. Поэтому отдыхать всё-таки необходимо, иначе возникнет переутомление, а это предрасполагает в будущем ко многим болезням. Вообще отдых как таковой в городе представить очень сложно, потому что нужна смена обстановки, только так наша нервная система может восстановиться.

Для того, чтобы не возникало перенапряжения на работе, что очень характерно для офисных работников, кто сидит за компьютером длительное время, необходимо вводить регулярные пятиминутные перемены с определёнными упражнениями для снятия зажатости мышц. Важно сменить сидячее положение — встать, походить немного, можно просто потянуться, сделать несколько наклонов, повороты головы. Ну и, конечно, таким людям необходим только активный отдых: сплавы, походы, плавание, покорение горных вершин — всё, что нравится, главное быть в движении!

Элитные земельные участки в Новосибирске
Все коммуникации, охрана, отличная экология,

участки в Новосибирске
свой пляж WWW.FOODMK.RU тел.: 8(383)-223-31-31



# ИЩЕМ НОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ТРИДЦАТИЛЕТНИХ – НЕ ПРЕДЛАГАТЬ...

В конце августа в Кузбассе стартуют отборочные мероприятия программы Департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность». О том, как они будут осуществляться на практике, мы попросили рассказать эксперта ОГУ «Кемеровский региональный ресурсный центр» Ирину ФЕДЧЕНКО, принимавшую участие в разработке программы.

— Ирина Анатольевна, кто может считать себя «молодым предпринимателем» и участвовать в программе?

— Формальным критерием для участия в программе является возраст потенциального участника. Однако, понимая, что все эти люди очень разные, мы выделили четыре целевых группы.

К первой относятся молодые люди, которые уже имеют собственный бизнес и успешно развивают его. Здесь нам интересны предприниматели, открывающие или планирующие открыть новое направление бизнеса, новое предприятие, запустить новый проект. Участие в программе позволит им отточить навыки бизнес-планирования, оценки открывающихся рыночных возможностей и прогнозирования рисков, управления командой, презентации собственных идей и проектов. Кроме того, участие в программе даст им возможность попробовать свои силы в специализированных межрегиональных конкурсах, выезжать на межрегиональные форумы по предпринимательству, участвовать в социальных сетях единомышленников.

Вторая группа — это начинающие предприниматели и безработные, открывающие бизнес по программе самозанятости. Участие в программе позволит им получить компактную информацию о формах и методах господдержки предпринимателей, поучаствовать в бизнес-тренингах и активных мероприятиях, сформировать навыки бизнес-планирования и презентации собственных проектов.

Третья группа — студенты и молодые сотрудники компаний, которые хотят открыть собственное дело и попробовать себя в пред-

принимательстве. Здесь главными задачами мы видим повышение мотивации к занятию предпринимательством, развитие навыков поиска бизнес-возможностей, коммуникации и подбор команды единомышленников.

И, наконец, к четвертой группе мы отнесли ту молодежь, которая является «новым поколением предпринимателей». Это старшеклассники, студенты вузов, учащиеся сузов, стремящиеся определиться в дальнейшем выборе деятельности. Для них наиболее важным станет возможность оценить свой потенциал как «самостоятельной, независимой личности, управляющей своим будущим», повышение лидерского потенциала, и возможность познакомиться с новыми видами деятельности. Не менее важно здесь будет дать понять этим молодым людям, что предпринимательство — это самореализация и свобода в выборе, а работа наемным сотрудником в крупной компании — далеко не единственный путь.

— А кто конкретно будет осуществлять поиски и привлечение таких людей?

— К работе по информированию и вовлечению молодежи в программу Департамента молодежной политики и спорта областной администрации в качестве исполнителя приглашен ОГУ «Кемеровский региональный ресурсный центр», осуществляющий руководство «Президентской программой подготовки управленческих кадров» в Кузбассе. А уже задача «Ресурсного центра» — организовать работу с контрагентами в девяти городах Кузбасса: с вузами и сузами, центрами поддержки предприни-



мательства, центрами занятости населения, отделением «Опоры России», филиалами «Кузбасской торговой-промышленной палаты», кадровыми и консалтинговыми агентствами, различными СМИ. Для информирования молодежи будут проводиться собрания, размещаться плакаты, раздаваться буклеты и листовки, привлечем волонтерские студенческие команды в малых городах, задействуем вирусный маркетинг. Активная кампания по рекламированию программы будет проводиться нами в сентябре, анкетирование участников планируем вести весь сентябрь и начало октября.

— Это реальное вовлечение уже началось или вы находитесь на этапе подготовки?

— Подготовлен план-график реализации мероприятий, предусматривающий очень большую предварительную работу. Заканчивается этап подготовки к концу августа. В начале сентября должен будет заработать сайт, будут подготовлены все информационные материалы, буклеты, листовки, сформированы списки контрагентов. К этой работе привлечены другие кузбасские компании, как правило — малый бизнес. На последнюю неделю августа и первую неделю сентября запланированы проведение семинаров, видеоконференций для

контрагентов, на базе которых мы будем впоследствии собирать молодежь. Задача информационной кампании — привлечь в программу не менее трех тысяч участников на начальном этапе.

На этапе анкетирования молодым людям будет предложено заполнить базовую анкету, содержащую, помимо общих сведений о себе, ответы на вопросы психологического теста, и краткие бизнес-кейсы. Цель анкетирования — выяснить, есть ли у молодого человека предположенность к предпринимательской деятельности и способности к принятию самостоятельных решений. Отсев на этом этапе ожидаем довольно большим — 30% участников. Сложность задач будет адаптирована к разным категориям, о которых я говорила ранее.

На втором этапе тестирования его участники — полторы тысячи человек — получат задания в виде бизнес-кейсов, которые необходимо будет решить, показав способности ориентироваться в ситуации. Плюс к этому вопросы, помогающие определить, есть ли у человека подходящая идея для организации бизнеса. На этом этапе отсев составит 30%.

Третий этап отбора предусматривает для его участников очное собеседование с экспертными комиссиями и оценку бизнес-идей или бизнес-проектов. Комиссии будут работать, как уже было сказано, в девяти городах области. Это Кемерово, Новокузнецк, Белово, Ленинск-Кузнецкий, Прокопьевск, Киселевск, Юрга, Анжеро-Судженск, Мариинск. Жителям других городов и поселков нужно будет приехать в ближайший для них город, где будет работать экспертная комиссия. Итогом станет решение: участие в обучении участников программы, зачисление в резерв или не участие. Активными участниками программы станут 500-600 человек на этот год, часть из них попадет также в мероприятия начала следующего года.

— Что же даст программа тем, кто преодолел все три этапа, станет её участником?

— Во-первых, возможность пройти бесплатное обучение по специальной модульной программе и принять участие в интерактивных мероприятиях. Так, 500 человек пройдут разные программы в городах в октябре-ноябре. При этом молодым людям будет предоставлена возможность выбирать интересные им мероприятия в соответствии с собственными потребностями. 200 человек будут заниматься бизнес-планированием на базе городов Кемерово и Новокузнецк, это ноябрь-декабрь. Они смогут получить консультации у приглашенных экспертов из первых рук. Кроме того, в конце декабря пройдет специальный конкурс для разработанных бизнес-планов и бизнес-проектов, с хорошим фондом финансового стимулирования победителей. 50 человек пройдут недельные групповые и индивидуальные стажировки на предприятиях области. Цель стажировок — получение опыта и связей для развития бизнеса. Из опыта «Кемеровского регионального ресурсного центра» по стажировкам томских молодых предпринимателей в прошлом году, 70-80% участников заключили договоры или нашли потенциальных партнеров.

Далее, это возможность общения с единомышленниками, расширение контактов и связей. Лучшие участники модульного обучения будут награждаться призами и подарками, поедут на межрегиональные молодежные форумы в 2012 году на Селигер, в Красноярск, на Алтай, в Новосибирск.

И самое главное — это тутовка и драйв! Такие мероприятия, если их правильно организовать, заряжают колоссальным объемом энергии и позитива всех участников. После них хочется творить, преодолевать, предпринимать. А это и есть ключ к развитию успешного бизнеса.

Беседовал Сергей Волков

## СОБЫТИЕ ДЕНЬ PR

В день профессионального праздника Группа изданий «Авант» собрала в ресторане «Ла-Пальма» специалистов по связям с общественностью из различных компаний областного центра. Несмотря на праздничность повода, тема встречи была практической и посвящена вопросам взаимодействия с аудиторией, которую принято называть — VIP. Приглашенные эксперты подошли к этому вопросу с разных сторон, поэтому обсуждение получило очень эмоциональный.



Сергей Филенко, руководитель департамента по связям с общественностью ХК «Сибирский цемент», в своем выступлении заметил: «Жизнь не спросит, что ты учил, а сурово спросит, что ты знаешь», поэтому PR-специалисту нужно быть готовым «всегда и ко всему». Знание СМИ региона, личные знакомства и постоянное общение, тщательная подготовка пресс-релизов и документов — это только небольшая часть обязанностей пиарщика. И ещё — обязательное знание и понимание целей аудиторией, с которыми компания необходимо работать.

Практикой взаимоотношений с предпринимателями и проблемами, которые при этом возникают, поделился Андрей Федосеев, консультант по программам лояльности. По его мнению, хотя предприниматели по натуре — оптимисты, сегодня они придерживаются максимально гибкой стратегии «себялюбивого гоя». Никто не видит ближайшей цели стабильными, по этому планирование происходит, в лучшем случае, на несколько месяцев вперед. Не учитывать этого тренда, особенно в секторе B2B, сегодня просто нельзя. Каждый шаг становится более прагматичным.

По словам Натальи Михайловской, директора КА «Профи», независимо от размера и отраслевой принадлежности, направления формирования представления о компании, а, значит, и приложения усилий специалиста по связям с общественностью (или, как в случае с малым бизнесом, — собственника-предпринимателя) — всегда четыре — управление отношением потребителя на корпоративном рынке, конечных потребителей, на рынке труда и управление отношением к компании на уровне власти. Все эти рынки присутствуют в деятельности любой компании, просто, в зависимости от специфики, происходит выбор определенных сегментов, как более приоритетного. Другое дело, что грамотная работа с имиджем компании как работодателя, позволяет получить преимущество в глазах потенциальных сотрудников. По данным агентства «Профи», 71% кандидатов отмечают важность такого критерия при выборе работы как известность и имидж руководителя, а 61,9% — известность компании, её продукция или услуги. Об этом также не нужно забывать, формируя стратегию.

Кстати, о взаимоотношениях первого лица и тек, «по долгу службы» отвечает за формирования имиджа, очень интересно высказался Андрей Бобров, директор кузбасского филиала компании «Росгострах». С одной стороны, работа в крупной федеральной компании не предполагает от специалиста какого-то креатива, ведь все принципиальные «придумки» разработаны в головном офисе специалистами высочайшего класса, на местном уровне нужно лишь суметь технологично их применить. С другой стороны, существуют нюансы выстраивания отношений

28 июля 2003 года Министром труда и социального развития РФ были подписаны постановления о внесении квалификационных характеристик специалистов по связям с общественностью в Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служебных и тарифных разрядов (ОКПДТР).

В строчках были внесены характеристики следующей должности: «Заместитель директора по связям с общественностью», «Начальник отдела по связям с общественностью», «Менеджер по связям с общественностью» и «Специалист по связям с общественностью».

28 июля 2004 года российское PR-сообщество (PR — Public Relations — связи с общественностью) впервые отпраздновало день государственной регистрации профессии. Именно тогда пошелся традиция ежегодного празднования Дня PR-специалиста.

Окончание на стр. 16

# КУЗБАССКАЯ ЯБЛОНЯ И ДУМСКИЕ ЯБЛОЧКИ

Сегодня в центре нашего внимания сообщение пресс-службы АКО. «В Кузбассе прошли очередные праймериз. Работали две дискуссионные площадки — на базе ДК Шахтеров в Кемерово и ДК ЗСМК в Новокузнецке. В столице Кузбасса свои программные выступления, предложения представили 22 кандидата. В Новокузнецке — 9.

Праймериз открывал фильм о губернаторе Кузбасса, члене бюро Высшего совета партии «Единая Россия» А.Г.Тулеев... Выступили депутаты думы Владимир Гридин и Борис Михалев, председатель Совета народных депутатов Николай Шатилов, секретарь регионального политсовета партии «Единая Россия» Нина Зинкевич, заслуженные спортсмены Юрий Арбаков и Сергей Поддубный... В праймериз приняли участие выборщики из Кемерово, Новокузнецка, Березовского, Юрга и Новокузнецкого района. На кемеровской площадке работало 306 выборщиков, в Новокузнецке — 370. Это представители партии «Единая Россия» и общественных организаций Кузбасса... По итогам праймериз на обеих площадках в рейтинг лидирует губернатор Кемеровской области, член Бюро Высшего совета партии «Единая Россия» А.Г. Тулеев. Так, в Кемерово губернатор набрал 289 голосов из 293, а в Новокузнецке 361 — из 368. В столице Кузбасса второе место у Бориса Михалева (279 голосов), третье — у Татьяны Алексеевой, президента Торгово-промышленной палаты (265 голосов), четвертое — у Владимира Гридина (259), пятое место занял Александр Фокин, депутат Думы, набрав 255 голосов. В Новокузнецке список лидеров практически такой же: второе, третье и четвертое место заняли Борис Михалев (311 голосов), Татьяна Алексеева (289 голосов) и Владимир Гридин (272 голоса). На пятом месте — Владимир Машков, известный актер и наш земляк.

Напомним, праймериз — это предварительная репетиция выборов с целью изучения общественного мнения. В этой связи может вызвать вопросы формат опрашивания не широкие массы избирателей, а некие выборщики, непонятно кем назначенные. Дело, по-видимому, в том, что с 2007 года думские депутаты избираются исключительно по партийным спискам. Губернатор Тулеев вряд ли воспользуется думским мандатом, но непременно возглавит региональный список единосросов (или пришедший ему на смену список «народного фронта»). Выяснение рейтинга прочих деятелей, вероятно, поможет заполнить следующие строчки. В общем, это скорее внутривнутрипартийные дела единосросов.

Интересное другое. В Кузбассе давно уже сложились правила игры, по которым в Думу можно пройти только с благословения и при поддержке губернатора. На предыдущих выборах также тщательно подбирались кандидатуры, изучалось общественное мнение, формировались списки. Но, хотя поговорка говорит нам, что яблоко от яблони недалеко падает, в каждом думском союзе непременно находились блудные депутаты, которые утрачивали доверие губернатора. Некоторые после этого утрачивали и думский мандат. Другие продолжали карьеру народного избранника, но избираться предпочитали в другом регионе. Некоторых громко клеймили, называли предателями. Другие сохраняли с кузбасскими властями дипломатические отношения, но в региональных списках кандидатов в депутаты больше не фигурировали.

Если говорить только о единосроссах, от Кузбасса в 1999 году в Думу прошли Петр Рубежанский, Борис Зубицкий, Сергей Неверов. Знатный железнодорожник Рубежанский утратил доверие сразу, в Думу в следующий раз избирался от какого-то нечерноземного региона, в 2007 году баллотировался аж от Астраханской области, но не прошёл и вынужден был сложить депутатские обязанности. Заслуженный шахтёр Сергей Неверов, уроженец Таштагола, сделал в «Единой России» изрядную карьеру, дослужившись до поста секретаря генерального совета партии. Но в Думу он последний раз избирался от Алтайского края, да и нынче в кузбасских списках не фигурирует. Борис Зубицкий сохранил и бизнес в Кузбассе, и статус депутата, но в Думу предпочитает избираться от Тульской области.

Думается, свет на эту проблему может пролить одна китайская история. Даосские легенды рассказывают о волшебных островах Панлай, Инчжоу и Фанчанг, где живут бессмертные. Эти острова плавают в Восточном море, они окружены «слабой водой», на поверхности которой не может удержаться даже перышко, так что море-плаватели не могут пристать к их побережью. Все дома на этих островах из золота и нефрита, все звери и птицы — белого цвета, на деревьях зреют жемчужины и драгоценные камни, дающие к тому же удивительный аромат. За пару столетий до н. э. в Поднебесной правил император Цинь Шихуан — мужчина серьезный, именно он сделал Китай империей, покориив под свою руку раздробленные китайские царства, и именно его террорную армию нынче показывают как чуждо света. Этот Цинь Шихуан очень интересовался способами вечной жизни и даже послал две экспедиции в страну Панлай. Первая экспедиция, посланная императором, отыскала эти острова и подплыла к ним довольно близко, но высадиться не смогла из-за «слабой воды». Посланицы вернулись ни с чем, Цинь Шихуан казнил их и снарядил вторую экспедицию, которая сочла за благо не возвращаться.

Великий китайский летописец Сыма Цянь сам пострадал от сурового нрава императора Цинь Шихуана и рисовал его правление самыми черными красками; особенно большую известность получила история, как император приказал собрать и сжечь все книги в Поднебесной, и казнить грамотеев, что впрямь не писали. Нынешние историки полагают, что не все было так мрачно: Цинь Шихуан уничтожил оппозицию клевветников вместе с их писаниями, но сохранил сочинения по разным областям знания, ввел единую систему мер и весов, строил дороги и поощрял торговлю, защитил империю от набегов кочевников и начал строить Великую китайскую стену. Впрочем, у нашего Ивана Грозного тоже были защитники, поддерживающие его прогрессивную роль в истории отечества. И перебожчики при нем тоже были — переписка Ивана Васильевича с князем Андреем Курбским, первым русским диссидентом, бежавшим в Польшу, и сейчас остается замечательным литературным памятником.

В любом случае, бесполозно метать горсти и молнии в тех, кто достиг обители бессмертных. Особенно если их предшественники уже постигла суровая кара.

Последний эпизод этой печальной саги — случай с думским депутатом Натальей Ермаковой, из Юрги, именем которой даже была названа городская больница. Когда она вышла из доверия, её обвиняли в мошенничестве, нанесении ущерба на многие миллионы, подделке диплома о высшем образовании. Борис Ермакова, как сообщает её официальный сайт, выиграла несколько судов о защите чести и достоинства, диплом её признан подлинным. Неизвестно, будет ли Ермакова баллотироваться на новый срок, но в Кузбассе она вряд ли вернется. Не менее печальный случай с Ниной Осташиной, коммунисткой, но долгое время верной соратницей Тулеева, широко известной. В целом же приходится признать, что кузбасские депутаты рвут пу-

### WEB-ЛИКБЕЗ

## ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПОСЕТИТЕЛЕЙ САЙТА



Михаил Христенко, директор студии веб-дизайна

Чтобы Ваш сайт успешно продавал ему нужно привлечь посетителей, часть из которых превратятся в Ваших клиентов. Какие же источники трафика самые важные?

### ИСТОЧНИК №1. ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ (SEO)

Идиллия любого бизнеса — это продажи, перевёрнутые с ног на голову: не Вы ищите заинтересованных клиентов, а уже заинтересованные клиенты ищут Вас.

На сегодняшний день уже невозможно бороздить просторы интернета

без помощи поисковых систем, которые помогут найти среди миллионов сайтов те, которые нужны Вам.

Задача поисковой оптимизации (seo) сделать так, чтобы Вы находились на первых местах по ключевым запросам, которые используют Ваши клиенты для того, чтобы найти поставщика Ваших товаров или услуг, найти дополнительную информацию по теме... т.е. Вы начинаете работать не с «холодным», а с уже очень «теплым» клиентом.

Поисковые системы поставляют 70-98% новых посетителей Вашему сайту. Любая поисковая система управляется четкими математическими формулами и алгоритмами, и значит, правильно воздействуя на них, можно обеспечить Вашему сайту первые места в поиске по всем тем запросам, по которым люди ищут Ваши товары и услуги. А они ищут. Ищут каждый день. Значит, они должны НАХОДИТЬ ВАС.

### ЧТО ЖЕ НЕОБХОДИМО ДЛЯ ЭТОГО СДЕЛАТЬ?

Сделать сайт МАКСИМАЛЬНО ДРУЖЕЛЮБНЫМ к поисковым системам, учесть все их требования и рекомендации.

Проанализировать, КАК именно ЛЮДИ ИЩУТ товары и услуги в Вашей отрасли, и разместить на сайте ПРАВИЛЬНОЕ СОДЕРЖИМОЕ, ко-

торое будет приводить к Вам заинтересованных посетителей.

Повысить АВТОРИТЕТНОСТЬ Вашего сайта для поисковых систем так, чтобы он попал на первые места в результатах поиска.

В нашей практике встречаются случаи, когда недобросовестные компании предлагают клиенту «раскрутку» сайта. Клиент соглашается, через некоторое время Вам сообщается, что все прошло успешно, и... Вы ждете результата. Но результат не наступает (очень часто потому, что все, что было сделано — это регистрация Вашего сайта в бесплатных каталогах!).

Запомните, пожалуйста, регистрация сайта в каталогах на сегодняшний день практически не представляет никакой ценности. И не может называться раскруткой сайта. Зачастую, массовая регистрация сайта в каталогах приводит к тому, что поисковые системы понижают позиции сайта в результатах поиска.

Недобросовестные «раскрутчики» сайтов, к сожалению, не понимают (или не хотят понимать?), что клиенту нужны не сомнительные ДЕЙСТВИЯ по раскрутке, а РЕЗУЛЬТАТ — первые места, посетители и клиенты! Иногда используются черные методы продвижения, дающие краткосроч-

ный результат, но после которых Ваш сайт неминуемо навсегда «отправляется в черный список поисковиков» (Ваш сайт просто пропадает из поисковых систем). Как и в классической рекламе, в продвижении есть законы, нарушение которых влечет за собой серьезные последствия.

**ЗАПОМНИТЕ:** услуги по раскрутке и оптимизации — это процесс, не гарантирующий результата (и как правило его не дающий). Необходимо заказывать продвижение сайта в первую десятку результатов поисковиков. С помощью средств продвижения в поисковиках можно превратить Ваш САЙТ в эффективный бизнес-инструмент, ГЕНЕРИРУЮЩИЙ ПРИБЫЛЬ.

При продвижении Вашего сайта очень важно ИЗМЕРЯТЬ и АНАЛИЗИРОВАТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ с помощью установленных систем учета и аналитики.

На сегодняшний день, продвижение сайта по тематическим запросам в первую десятку (на первую страницу) результатов, пожалуй, один из самых эффективных способов привлечения клиентов на сайт.

Возникает вопрос — как правильно подобрать запросы, по которым нужно продвигать сайт? Логично предположить — что нужно продвигать сайт

по тем запросам, которые чаще всего ищут клиенты. В идеальном варианте подобную статистику должна предоставить компания, с помощью которой планируете продвигать сайт. Но вы и сами сможете оценить спрос на ваши товары или услуги, проверить интерес клиентов.

Для этого заходите на сайт — www.wordstat.yandex.ru — выбирайте интересный вам регион, и вводите тот запрос, который вам нужно проверить. Вы получите статистику по введенному запросу и обзор аналогичных запросов.

Важно иметь ввиду, что полноценное продвижение сайта в первую десятку результатов — не может занять меньше 2 месяцев. Такова специфика поисковиков — слишком быстрое продвижение приведет к попаданию сайта в черный список и исключению его из поиска.

После того, как сайт попадет в первую десятку — работу необходимо продолжать — если этого не делать, позиции упадут.

Таким образом получается, что сайт на хороших позициях, пока проводится работа по продвижению.

В следующем выпуске рассмотрим привлечение клиентов на сайт с помощью контекстной рекламы.

Главный редактор Галина Кривильникова.

Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.

Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Сибирском окружном межрегиональном территориальном управлении.

Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 4 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка — 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.



# ДЕНЬ PR

**Окончание. Начало на стр. 15**  
с целевыми аудиториями в каждом регионе, поэтому именно «помощник по связям с общественностью», который знает и понимает все эти нюансы, и может вовремя что-то посоветовать первому руководителю, такой «человек команды», как правило, нужен в любой компании. Но войдёт PR-специалист в «команду» или останется на уровне «осваивания бюджета», зависит только от него самого.

По этому поводу Сергей Филенко рассказал притчу.

«Один бизнесмен пошёл в лес за грибами. Он доехал до леса на машине, оставил её на обочине дороги и углубился в лес. Там он долго ходил, проплутав около шести часов, понял, что заблудился и не в состоянии вернуться к своей машине. На берегу ручья под высокой сосной он увидел удобный пенёк и сел на него, чтобы отдохнуть. Через какое-то время к месту, где он сидел, вышел другой грибник. Заблудившийся обрадовался и спросил его:

— Извините, можете ли Вы сообщить, где я нахожусь?

Внимательно посмотрев на него, грибник ответил:

— Вы находитесь в лесу, на берегу ручья. Вы сидите на пенёчке, стоящем под высокой сосной.

— Вы, должно быть консультант по коммуникациям! — воскликнул заблудившийся.

— Ого! А как Вы узнали?

— Ваш ответ технически правилен, но абсолютно бесполезен и, фактически, я так до сих пор и не знаю, как выйти к своей машине.

— Ну, а, Вы, должно быть руководитель крупной компании! — улыбнулся консультант.

— Точно! Как Вы догадались?

— Вы прекрасно видите, где Вы находитесь, и всё же Вы не знаете, куда Вам двигаться дальше. Реально Вы находитесь в точно том же положении, как и до нашей встречи с Вами, но теперь Вашу проблему Вы, так или иначе, превратили в мою ошибку!»

Ещё много тем и вопросов, уже далее, на неформальной части встречи обсуждали присутствующие, сетуя на то, что в Кемерове нет никакого профессионального объединения, да и «тусовки» подобной этой проводятся не часто, а такое общение — просто необходимо.



Андрей Федосеев



Сергей Филенко



Наталья Михайловская



Галина Красильникова



Андрей Бобров

Обсуждение  
получилось  
очень эмоци-  
ональным

## КРУГ ЧТЕНИЯ

# НОВЫЙ ЛИТЕРАТУРНЫЙ «ТОЛСТЯК»

*Журнал «Университет Культуры», как издание Кемеровского государственного университета культуры и искусств, уже имеет свою историю — вышло три номера.*

Сначала увидел свет литературно-художественный альманах без нумерации библиофильским тиражом в 100 экземпляров ещё в 2009 году. Уже «пробный» номер «Университета Культуры» стал заявкой на полноценный журнал из семейства «толстяков», издание которых характерно для нашей страны. И следующий номер не заставил себя ждать, тираж вырос в два раза, до двухсот экземпляров, что опять-таки говорит о его библиофильской величине.

Третий выпуск тиражом в 500 экземпляров показал — издание устоялось и имеет хорошие шансы на продолжение. Любопытно изменение взглядов редколлегии на авторский отбор. В нулевом номере было заявлено, что представлены авторы, имеющие отношение к Кемеровскому университету культуры и искусств. А уже в третьем выпуске (№ 2) редколлегией предудемила, что «журнал растёт», издание — «один из инструментов участия вуза в культурном строительстве», и, постепенно развиваясь, он пришёл к разумной, буквально напрашивающейся идее, публиковать не только авторов «вузовских», но и иных талантливых писателей из Кемерова, Кузбасса, Сибири и России. И так и начали поступать, исходя из совершенно правильного постулата, что «литературный процесс происходит не в регионе, а в языковом пространстве».

Вспомогательная-вчитаемая, что нам предлагают, пробежимся кратко по опубликованным произведениям.

Сначала о прозе. С удовлетворением в двух номерах увидели имя Юлии Лавряшиной, выпускницы вуза, бывшей кемеровчанки, проживающей ныне в Подмоскovie. Отрывок из её романа, представ-

ленный в нулевом номере, «Свободные от детей» перечитал не без удовольствия. А вот кусочек нового романа писательницы, озаглавленный в «Университете Культуры» как «Жар и холод женского тела» в №2 — это для меня неизвестное произведение.

Лавряшина — яркая представительница настоящей полнокровной, с чувственными переживаниями и глубокими психологическими размышлениями «женской прозы», пишет чаще всего о судьбе женщины. Каждая главная героиня её произведений оказывается, как правило, в исключительных условиях. Вот и в новом романе пианистка с хорошими творческими перспективами, да и уже вкусившая от славы свой кусочек, попадает в автомобильную аварию, повреждая главный профессиональный инструмент — руку. Конец всему?.. Или выход, несмотря ни на что, всё-таки есть? Мы не узнаем завершения этой непростой истории из публикации, но даже отрывок несёт в себе ярко выраженный фирменный лавряшинский стиль — тем и интересен. У писательницы настоящий и глубокий дар проникновения в женскую психологию. Читая, словно по известным девяти кругам проходишь, да ещё и обновленным выбираешься вместе с героиней из житейской катастрофы.

Проза нашей землячки гораздо талантливее того, что выдают без перерыва раскрученные дамы нынешней литтусовки. И глубже, многоцветнее, наконец, просто интереснее. Легко предсказывать, что в её литературной судьбе всё будет в порядке.

Привлекает внимание писатель Виктор Арнаутов, выпускник вуза и его бывший преподаватель,



предложивший историю под заголовком «Лысые романтики». Параллельно удалось прочитать несколько его рассказов о рыбалке в других изданиях. Как вкусно повествуется об извечном мужском деле — ловле рыб! Увлеченный прозаик буквально заражает своей высокой «болезнью» читателя. Но ведь здесь рассказывается ещё и о том, без чего человеку никак — о природе. Автор ненавязчиво и спокойно, как бы ненароком, подводит к главным и высоким философским обобщениям: для чего живем, зачем всё, кто «я» есть в этом яростном мире.

Писатель и поэт Людмила Тарасова-Чидилян предложила в №1 детские рассказы о Ниночке — малышке-дочери. Поэтическая проза, очень хорошая детская литература. И для взрослых она несёт очарование. Видимо, читатель видит только часть прозаического цикла, впрочем, немалое количество осталось в литературе подобных «детских» произведений, написанных поначалу для собственных детей, а потом, ставших интересными всем возрастам. У этой прозы есть все задатки на такую судьбу.

Нулевой номер представил громадное (циклопическое!) количество стихов — главный редактор сам поэт, ведёт поэтическую сту-

дию в вузе, да и поэтов ныне, читать не перечитать. Впрочем, в последующих номерах поэтических строчек и имён гораздо меньше. Из многих выделяю два имени: Елена Солодянкина и Сергей Харцызов. У первой — подборка, равнозначная маленькой поэтической книжке — женская любовная лирика, в которой пронзительность одиночества женщины, но и высокое спасительное чувство любви, и какое-то своеобразие, отличающее поэта от мириад нынешних стихотворцев, что ценно само по себе.

К Харцызову у меня было предубеждение из-за несогласия с идейным содержанием в прочитанных до этого его стихах. Но, представленное в журнале под заголовком «Как трудно говорить впервые», показывает, — мы имеем дело с творчеством поэта-традиционалиста, у которого свой индивидуальный взгляд на окружающее, собственный, если хотите, тон, выделяющий его из многих остальных, свой почерк.

Из публицистики сразу запоминается ветеран культурного фронта Иосиф Курочкин с «Записками непостороннего человека». Какая емкая память на детали быта и бытия! За кажущейся простотой прошедшей жизни, словно протуберанцами плещет память, доставая нас, сегодняшних, своим жаром.

Удивительны по подробностям специальных знаний материалы Анатолия Мохоныко о недавней истории джаза в Сибири. Как легко и изящно автор раскладывает по полочкам джазовые сибирские стили, упоминая вполне к месту и заслуживающих того, заезжих в Новокузнецк иностранцев, и талантливых аборигенов. Наверное, не многие сегодня знают эти музыкальные сибирские страницы так, как наш спец.

Наконец, литературоведение и критика. Глубоки, иногда парадоксальны размышления Владимира Каганова, вселяющие надежды на будущее времена в силу русского слова в наш резко убыстряющийся

компьютеризованный век. Вот образчики кагановских, чувствуется, выношенных, мыслей; «...слово переживает человека и соединяет поколения в единую человеческую семью», «...именно поэт призван воплощать в своих творениях силу Слова», «...миссия поэта по сути та же, что и миссия Творца: посредством Слова продолжать сотворение мира в культуре». Согласен на все сто процентов, но, что-то день грядущий нам готовит, отмечающий многие проверенные временем постулаты. Никакими заклинаниями не удастся противостоять кардинальным изменениям с человеком и в человеке в цифровой век...

Москвичка Екатерина Гениева, директор Всероссийской государственной библиотеки Иностранной литературы им. В.И. Рудоминно предлагает исследование «Улисс» Джеймса Джойса как гипертекст». Глубокий, умный, несколько не тяготящийся наукообразностью материал, дегустиация которого — наслаждение. И интересные, заставляющие задуматься, да ещё и обогащающие выводы. Замечательная работа духа и приложения языка!

Когда даёшь оценки литературным явлениям, принято упоминать недостатки. Не станем ломать традицию. Журнал в целом неровный, наряду с запоминающимися публикациями присутствуют просто проходные, дежурные. Но так происходит изначально со всеми журнальными сборниками, и это вообще-то нормально.

Главное в том, что журнал состоялся, вошёл в историю культуры Кузбасса и останется в ней как страница литературной полифонии и разнообразия. Ещё одна мысль в связи с этим нашим периферийным изданием: литература в России не исчерпывается одной Москвой — многим есть что сказать в необъятном государстве, и хорошо, что они не таятся, говорят вполне внятными и приличными для литературы языком.

Валерий Плющев

