



4 ПОЧЕМУ УЕЗЖАЕТ КУЗБАССКАЯ МОЛОДЁЖЬ



9 КУДА ПОЕХАТЬ В ОТПУСК

АКТУАЛЬНО

ДОРОЖНИКИ ВЕРНУЛИСЬ НА МАГИСТРАЛЬ

...ПОКА БЕЗ ДЕНЕГ

Девять подрядных организаций, привлечённых генподрядчиком ГПКО «Автодор», в марте развернули работы на очередном участке строящейся магистрали Кемерово-Ленинск-Кузнецкий. Технически дорожники, как уверяет руководство заказчика строительства – Дирекции автомобильных дорог Кузбасса, готовы открыть движение по всей трассе уже в 2014 году. Осталось найти на это деньги.

Дирекция автомобильных дорог Кузбасса объявила, что в марте официально начались подготовительные работы к строительству очередного участка магистрали Кемерово-Ленинск-Кузнецкий. Напомним, первые 6,5 км были сданы в 2006 году, осенью прошлого года для автомобильного движения были открыты ещё 25 км. Сейчас речь идёт о 19,442 км от посёлка Шевели до Панфилово (съезд планируют сделать между Панфилово и Чусовитино). На сегодня работы

выполнены уже процентов на 60. Готова технологическая дорога, вырублены деревья, началось снятие грунта, укладываются трубы под будущие коммуникации. Дорога пройдёт через пруды, пересечёт реку Северная Уньга. Все это приведёт к значительному удорожанию строительства в пересчёте на 1 км дороги по сравнению с предыдущим участком. По словам руководителя Дирекции **Олега Шурыгина**, 25 км обошлись в среднем 212 млн рублей за 1 км. Сейчас,



исходя из проектно-сметной документации средняя стоимость одного километра составляет 380 млн рублей. В целом дорожникам потребуется почти 7,5 млрд рублей. Олег Шурыгин подчёркивает, что нужно смотреть не на стоимость одного километра, а на то, во сколько затем обойдётся обслуживание дороги. «На сегодняшний день говорить о стоимости километра довольно тяжело. Мы строили дорогу до Лесной поляны – 10 км. Один участок в 5 км стоил 600 млн

за 1 км, другой, тоже 5 км – уже 1,2 млрд рублей. И какой бы категории дорога ни была, всё зависит от объёма работ, от местности. Кроме того, не стоит слишком гордиться низкими ценами. Мы считали, когда открывали движение на участке в 25 км. В этот момент в РФ строили 4 дороги первой категории. У нас была самая низкая стоимость – 212 млн км. В Горном Алтай была реконструкция – 270 млн, остальные «ушли» за 300 млн рублей.

Окончание на стр. 2

СОБЫТИЕ

10 ЛЕТ С «АВАНТОМ»

28 марта представители бизнеса, законодательной и исполнительной власти, некоммерческих и общественных организаций, а также просто друзья «Авант-ПАРТНЕРА» собрались в ресторане «Ла Пальма» поздравить с 10-летием своё любимое издание.

Гости давали интервью в импровизированной студии ведущим вечера – Катерине Бычковой и Максиму Королеву – о совместных проектах с «Авант-ПАРТНЕРом», участвовали в фотосессии в организованной рядом фотостудии и просто поздравляли именинников. И, конечно, все ждали кульминации вечера – объявления победителей первой премии «АвантПерсона».



Шоколадный подарок от Муниципального фонда поддержки предпринимательства г. Кемерово

ПОЖЕЛАНИЯ К ЮБИЛЕЮ



Владимир Побокин, предприниматель:

– Хочется пожелать газете «Авант-ПАРТНЕР» много хорошего – она единственная у нас, поэтому мы её любим. Нам очень нравится высокий уровень профессионализма журналистов, которые в ней работают. Ещё нравится, как они новости «выковыривают», которые никто пока не знает. И дальше будем с удовольствием газету читать.



Владимир Поликаров, коммерческий директор «Проминвест»:

– Газета «Авант-ПАРТНЕР» помогает не забывать, что у нас есть ещё региональная журналистика, потому что все остальные местные средства массовой информации превратились в сборник пресс-релизов областной администрации и рекламные буклеты компаний. А в «Авант-ПАРТНЕРЕ» есть новостной фон и видно, что жизнь какая-то существует. Так что спасибо. Желаю «Авант-ПАРТНЕРу», чтобы у него появилось больше денег, это позволит газете развиваться дальше. Творческое начало уже есть, надо, чтобы оно реализовалось.



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

– Желаю «Авант-ПАРТНЕРу» оставаться всегда молодым. Всегда надо стремиться к новым знаниям, к новой информации, двигаться вперёд и никогда не останавливаться, иначе успехов не видать, а это свойственно только молодым. Мне сложно давать какие-то советы, поскольку СМИ – это бизнес, и руководство компании должно держать «нос по ветру», отслеживать тенденции и меняться в зависимости от среды. Я из другого бизнеса, и от рекомендаций воздержусь. А как читателя меня всё устраивает. Единственное, может, стоило бы завести информационную колонку о книгах для предпринимателей, которые выходят в разных изданиях, анонсировать их. Это помогло бы понять, нужна ли она мне в личной библиотеке.



Руслан Коновалов, генеральный директор ООО «4GEO» ГИС:

– Что можно сказать о единственном настоящем деловом издании города Кемерово? Мы с вами давно сотрудничаем и знаем, что если какая-то компания хочет выигрышно позиционировать себя и войти в известность в бизнес-кругах, то я бы порекомендовал обратиться в «Авант». Что пожелать по делу? На страницах ваших изданий достаточно много букв, которые пока что не понятны для начинающих предпринимателей. Мог бы порекомендовать вести специальные колонки именно для них. Сегодня ведь много внимания уделяется молодым и начинающим, а у вас самые большие возможности помогать им в просвещении. Давайте будем смотреть не только в сторону сильных мира сего, но и уделять внимание тем, кому ещё предстоит расти.



Дарья Мартынкина, директор по связям с общественностью ХК «СибЦем»:

– Газета «Авант-ПАРТНЕР» – давний наш партнёр. И это не оговорка, поскольку это издание для многих представителей кемеровского бизнеса хорошим другом, верным советчиком и надёжным источником информации. Таковым оно стало и для холдинга «Сибирский цемент». Поэтому мы желаем вам плодотворной работы, долгих лет жизни – десять в десятой и даже в сотой степени!



Сергей Филенко, начальник департамента по связям с общественностью ХК «СибЦем»:

– Я на самом деле очень люблю «Авант» и позволю себе говорить не как официальное лицо, а просто как человек. Мне хочется, чтобы увеличилась полосность газеты. Не знаю, тяжело это будет для редакции или нет, но я бы приветствовал увеличение объёма. И второе: на самом деле вы всегда выбираете великолепных экспертов – это всегда известные и значимые люди, которые идут вам навстречу. В то же время многие задают вам вопросы другие – не столь опытные в бизнесе и экономике люди. Как было бы хорошо совместить вопросы одних с ответами других!

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

СТРОИТЕЛИ СОХРАНИЛИ СТРОИТЕЛЕЙ

Роман Завачкий, исполнительный директор Новокузнецкого ЗАО «Кузнецкомонтаж-стройдетали», за 16,327 млн рублей приобрёл 100-процентный пакет акций ОАО «Новокузнецкметаллургмонтаж», который продавался на аукционе в рамках конкурсного производства ООО «Новокузнецкметаллургмонтаж». Как пояснила Надежда Прокудина, представитель конкурсного управляющего ООО Александр Качулы, в ходе банкротства была произведена замена активов – имущество ООО «Новокузнецкметаллургмонтаж» было переведено в ОАО с таким же названием. После чего акции нового предприятия были выставлены на торги, на которых победил Роман Завачкий. Он пояснил, что группа «Кузнецкомонтажстройдетали» (специализируется на промышленном строительстве) ранее работала с ООО «Новокузнецкметаллургмонтаж» в качестве партнёра, а после банкротства последнего предприняла усилия по сохранению предприятия, отметившегося в своё время на строительстве крупнейших металлургических предприятий России. По словам Романа Завачкого, группа, являющаяся кредитором ООО «Новокузнецкметаллургмонтаж», погасила задолженность по зарплате (св. 15 млн рублей), сохранила трудовой коллектив (180 работников), обеспечила предприятия заказами. Последним шагом в этом процессе стал выкуп акций нового ОАО.

АЛЕКСАНДР ЩУКИН ОБАНКРОТИЛ ОЧЕРЕДНУЮ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ

В прошлую среду арбитражный суд Кемеровской области признал несостоятельным Новокузнецкое ООО «Талдинская угольная компания» (ТУК, компания Новокузнецкого предпринимателя Александра Щукина) и открыл в нём конкурсное производство на 6 месяцев. Конкурсным управляющим утвержден Андрей Матюшин, бывший временный управляющий компании. Временный управляющий в своём отчёте сообщил, что процедура наблюдения в ТУК была введена по его собственному заявлению в октябре прошлого года. С того момента в реестр кредиторов было внесено четыре залогодателя на общую сумму 191,7 млн рублей, при этом долгов по обязательным платежам у компании нет. Как следует из материалов арбитражного суда, практически вся кредиторская задолженность ТУК (за исключением 380,6 тыс. рублей перед ООО «Разрез Бунгурский-Северный») – это требования самого Щукина (на 167,3 млн рублей) и подконтрольных ему ОАО «Шахта «Полосухинская» (на 20,4 млн рублей) и ООО «Горняк» (на 3,08 млн рублей). Как сообщили на заседании суда Андрей Матюшин, согласно анализу финансово-хозяйственной деятельности за последние три года предприятие «не отвечает требованиям платёжеспособности, и необходимо вводить конкурсное производство». По его данным, ТУК была типичной управляющей структурой, никакими производственными активами не владела, всё её имущество представляло только дебиторскую задолженность. Представитель должника Анастасия Лоти поддержала заявление ТУК о признании её банкротом, и суд в итоге удовлетворил ходатайство о признании компании несостоятельной. Это уже второе за последние два года банкротство структуры, управляющей угольными активами предпринимателя Александра Щукина. Напомним, что в марте 2010 года несостоятельным было признано также и ООО «Талдинская горнодобывающая компания» (СТГКД), под управлением которой находились тогда его угольные активы в Прокопьевском районе. Со второй половины прошлого года ими управляет ООО «Западно-Сибирская угольная компания».

«СИБИРСКИЙ БЕТОН» ПРИБАВИЛ БЕТОНА

«Сибирский бетон» (входит в ОАО «ХК «Сибцем») завершил сделку по приобретению новосибирского ООО «ЗапСибБетонКомплекс»: под контроль компании перешло 95 % акций «ЗСБК» (5% акций принадлежит холдингу «Сибирский цемент»), сообщила пресс-служба «Сибцема». Приобретение актива в компании объясняют интересом к рынку Новосибирска, где компания хочет активно работать. В ближайшее время все производственные мощности «ЗСБК» войдут в единую базу «Сибирского бетона». Это 5 заводов (в том числе один законсервированный), суммарная мощность которых составляет 300 кубометров бетона в час. Однако из эксплуатации планируется вывести один завод, на месте которого будет запущено более мощное производство. Бывший исполнительный директор компании Андрей Дудинов назначен на должность заместителя управляющего директора ООО «Сибирский бетон» по Новосибирску.

Интернет-версия газеты на сайте www.avant-partner.ru

«ЭЛЕКТРА» - БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ВАС!



Сеть магазинов «Электра» объявляет об открытии нового торгового зала, в рамках магазина по ул. Дзержинского, 3.

Открытие нового зала позволило существенно расширить ассортимент: силовой техники: линейка дизельных и бензиновых генераторов (64 модели) – от 0,6 до 100 кВт для бытового и профессионального использования; – 120 моделей станков в т.ч. токарных, фрезерных, распиловочных, строгально-рейсмусовых, сверлильных и прочих для работы по дереву, металлу и плитке; – широкий выбор компрессоров: 43 вида. Теперь любители европейского качества могут приобрести компрессор марки АВАС, производства Италии, с ресивером до 200-х литров!

Также существенно увеличен выбор строительного оборудования: в наличии виброплиты, вибраторы, машины для обработки пола и многое другое.

Увеличился ассортимент садово-парковой техники: 78 моделей триммеров, 12 видов мотокопалок, а также культиваторы и газонокосилки.

Наш магазин старается наиболее полно отвечать потребностям покупателей, регулярно увеличивая не только ассортимент товара, но и постоянно улучшая качество сервиса.

Будем рады видеть Вас в нашем магазине, и приглашаем за покупками!

Магазин «Электра»: г. Кемерово, ул. Дзержинского, 3. Тел. 36-00-36.

ДОРОЖНИКИ ВЕРНУЛИСЬ НА МАГИСТРАЛЬ...ПОКА БЕЗ ДЕНЕГ

Окончание. Начало на стр. 1
У нас самая низкая была цена, но это не значит, что нужно радоваться. Это значит, были сэкономлены средства на каких-либо проектных решениях. Можно было построить гораздо лучше. Низкая цена это не показатель. Оценку надо проводить по затратам на эксплуатацию дороги и брать период лет в 15. А у нас такой практики нет», – считает Олег Шурыгин.

менялась полимерная георешётка. На новом участке георешётка станет «нормой». Кроме неё предусмотрено использовать и особо



Олег Шурыгин подчёркивает, что нужно смотреть не на стоимость одного километра, а на то, во сколько затем обойдётся обслуживание дороги

На новом участке грунты тяжёлые, переувлажнённые. Их придётся укреплять. «Мы строим дорогу без фундамента. Так, собственно, и строят дороги в России. И, по-хорошему, надо переходить на строительство с фундаментом. Это серьёзно продлит срок службы дорог. Но таковы нормы и проекты – без фундамента», – говорит Олег Шурыгин. Кроме того, предстоит строительство нескольких серьёзных сооружений – дамбы, двух путепроводов, автотранспортной развязки и мостов. К удорожанию работ приведут и растущие в цене строительные материалы и ГСМ.

Для укрепления грунтов, по словам заместителя главы Дирекции Сергея Чигина, будут использоваться современные немецкие технологии. На 25-километровом участке на участках со сложными грунтами уже при-

прочную полимерную ткань. В этот материал под названием «стабиленка» предполагается обернуть часть земляного полотна для того, чтобы «уйти от нестабильности грунта, особенно при сильных осадках». Ещё одна новинка будет применяться для укрепления берегов реки Северная Уньга. Вместо классических бетон-

ных плит будут использоваться специальные маты, в которые закладывается бетонный раствор. Как показывает мировой опыт, получается более цепкое, надёжное укрепление, говорит Сергей Чигин.

Руководство Дирекции-заказчика и компании-генподрядчика не берётся оценивать, как на стоимости строительства отражается то обстоятельство, что подрядчики сейчас вынуждены работать в кредит. По данным Олега Шурыгина, работы на новом участке начались «без денег». «Первые деньги ожидаем от области через месяц. На этот год генподрядчиком подписан контракт на 600 млн рублей. Планируем же выполнить работы на 3,5 млрд рублей и открыть движение в 2013 г. У генподрядчика есть контракт на 600 млн рублей, но готовится все к работам на 3,5 млрд рублей», – поясняет Олег Шурыгин.

Руководитель Дирекции подчёркивает, что дорожники технически готовы открыть движение в октябре 2013 года на участке в 19,5 км, а в 2014 году – полностью до Ленинска-Кузнецкого (это ещё порядка 18 км): «Если это будет обеспечено финансированием, то в 2014 году можно будет ездить до Ленинска». В противном случае, исходя из определённого финансирования через Дорожный фонд – срок строительства 5 лет 19,5 км по графику составит 5 лет.

Возможности бюджета региона, а Дорожный фонд формируется за счёт бюджетных средств, не располагает средствами для того, чтобы форсировать финансирование строительных работ (общий размер бюджета фонда на текущий год 5,4 млрд рублей). Поэтому сейчас ведутся работы по привлечению федеральных ресурсов.

Александра Фомина

ДОРОГА: СЕГОДНЯ И ЗАВТРА
– После зимы, как свидетельствуют дорожники, на 25-километровом участке местами повысилась трещины. Подрядчики будут переделывать эти участки за свой счёт (согласно гарантийным обязательствам).
– К осени дорожники планируют установить в нескольких местах камеры видеонаблюдения. Данные с этих камер, в частности, будет использовать ГИБДД.
– Проект строительства магистрали предполагает организацию двух пунктов с автозаправками и кафе. Первый на выезде из Кемерово. Второй – возле Ленинска-Кузнецкого. Как подчёркивает Олег Шурыгин, другие варианты для организации сервиса и пунктов питания вдоль дороги не предусмотрены.

КРЕДИТОРЫ СПИРТКОМБИНАТА НЕ СОШЛИСЬ В ЦЕНЕ

На этой неделе арбитражный суд Кемеровской области продолжит рассмотрение заявления конкурсного управляющего маринского ОАО «Спиртвовый комбинат» об установлении начальной цены продажи части имущества комбината. На сегодня это самый крупный из пятнадцати лотов, в которые введена для продажи конкурсная масса банкрота. Лоты меньших размеров уже выставлены на торги.

В прошлый вторник суд начал рассматривать заявление Валентина Колесникова, конкурсного управляющего спирткомбината, о начальной цене лота №2, который состоит из производственного оборудования предприятия по производству спирта. Данное имущество ранее было в залоге у ООО «Пречистое», а сейчас числится за другим кредитором – новосибирским ООО «ЛИК Электрон». Оно оценено в 255,3 млн рублей (включая НДС), такую стартовую цену предложил

Три самых дорогих лота имеют стартовую стоимость в 88,4 млн рублей, 52 млн и 44,2 млн рублей.

Против утверждения судом начальной стоимости продажи лота №2 в 225,2 млн рублей выступил кредитор спирткомбината, ООО «Новые технологии» (Краснодарский край). Представляющая его Ксения Губкина вначале ходатайствовала об отложении рассмотрения заявления конкурсного управляющего, ссылаясь на то, что судом еще не рассмотрен спор между «Новыми технологиями» и «ЛИК Электрон» по поводу принадлежности кредиторской задолженности спирткомбината, включая обеспеченную залогом. Каждая из сторон считает себя покупателем этой задолженности на общую сумму в первоначальное ее владения ООО «Пречистое».

Данное ходатайство «Новых технологий» суд отклонил, но удовлетворил следующее – опережье в заседании до 3 апреля для ознакомления с актом инвентаризации имущества спирткомбината, по мнению Губкиной, состав продаваемого имущества лота №2 может быть неполным, а его начальная стоимость заниженной.

Антон Старожолов

Маринский спирткомбинат – некогда одно из крупнейших российских производств пищевого спирта, начавшее работать ещё в 1937 году. Помимо спирта (97% выработки) выпускало кормовые дрожжи, пищевую углекислоту. Максимального производства спирта комбинат достиг в 2007 году, 342 млн дал пищевого спирта. Основными акционерами на сентябрь 2011 года, согласно отчётности предприятия, числились ОАО «Росспиртпром» (51%) и подразделение кемеровского холдинга СДС ОАО «ХК «СДС-Агро» (29%). В декабре 2008 года на комбинате было введено внешнее управление, в январе 2011 года – конкурсное производство, с августа прошлого года у предприятия отозвана лицензия на выпуск спирта, производство остановлено. Основным кредитором является налоговая служба.

НЕНУЖНЫЙ УГОЛЬ – НА ПРОДАЖУ

ОАО «Объединенная угольная компания «Южкузбассуголь» (входит в «Евраз Групп») уже на этой неделе может объявить о продаже шахты «Юбилейная» в Новокузнецке. Такое намерение, причём с указанием конкретного периода принятия решения и заключения сделки – до апреля 2012 года», объявлено в отчётности компании.



О намерении продать «Юбилейную» руководство Evgaz Group уже объявляло ранее. В 2010 году об интересе к ней даже заявляли представители угольной компании «Северный Кузбасс» (входит в Arcelor Mittal). В конце 2010 года на теле-пресс-конференции для журналистов региональных СМИ Алексей Иванов, тогда руководитель дивизиона «Сибирь» группы, сообщил, что идёт подготовка к ликвидации шахты «Юбилейная» и что компания рассматривает также «возможность продажи «Юбилейной» в случае, если будет такая заинтересованность у покупателя». В мае прошлого года заявку на согласование покупки «Юбилейной» направила в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) Новокузнецкое ЗАО «ТопПром», владеющее углеобогатительной фабрикой «Щедрухинская». Но эта сделка так и не состоялась.

По данным управления по недропользованию по Кемеровской области, весной прошлого года лицензия на недропользование на участке, который исторически разрабатывала «Юбилейная» (к северу от Заводского района Новокузнецка), выведена из владения ОУК «Южкузбассуголь» в новое юридическое лицо – ООО «Шахта «Юбилейная». На прошлой неделе «Южкузбассуголь» ещё раз подтвердил планы продажи шахты «Юбилейной». Как сказано в разделе «Планы на 2012» пояснительной записки к бухгалтерской отчётности «Южкузбассуголь», «решения о продаже 100% доли уставного капитала ООО «Шахта «Юбилейная» пока не принято, в настоящее время ведутся переговоры с потенциальными покупателями, и решение будет принято, когда определится покупатель, и окончательно согласуются приемлемые условия сделки». Судя по всему

переговоры по этому поводу, на момент подготовки записки, были на завершающей стадии, т. к. был указан «период принятия решения и заключения сделки — до апреля 2012 года». Не исключено, что еще некоторые угольные активы могут сменить владельца. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) сообщила, что удовлетворила ходатайства компании «Гальбург Холдингз Лтд», зарегистрированной на Кипре о приобретении 100% в ООО «Шахта «Тайпенская» и ООО «Шахта «Троицкая» (оба – Новокузнецкий район). Ранее, также из сообщений ФАС, было известно, что владеет указанными ООО также кипрские компании, но при этом обе шахты числятся в списках аффилированных лиц ОАО «ОМК-Сталь» (подразделение ОАО «Объединенная металлургическая компания» (ОМК)). У

этих ООО есть лицензии на добычу каменного угля в Новокузнецком районе, но реальной добычи нет. «Тайпенская», получившая право на пользование недрами еще в 2001 году, по причинам, которые не объявлялись, в 2006 году произвела консервацию горных выработок и изменила срок начала строительства горнодобывающего предприятия на 2016 год. «Троицкая» приобрела лицензию на Сарбалнинский участок с запасами угля консующихся марок 44,7 млн тонн в ноябре 2002 года и объявила о планах построить шахту на 3 млн тонн годовой мощности к 2013 году, но, как говорят представители кузбасского углепрома, никакие серьезные активности на этом участке не происходит. Возможно, смена офшорных владельцев в «Тайпенской» и «Троицкой» свидетельствуют о намерении ОМК выйти из угольных проектов.

Егор Николаев

ВЗРЫВНИКОВ ВОЗЬМУТ В ЕЖОВЫЕ РУКАВИЦЫ?

Ростехнадзор усиливает работу по приостановке лицензий на эксплуатацию взрывопожароопасных объектов. Об этом заявил на прошлой неделе начальник межрегионального отдела горного надзора за добычей открытым способом, переработкой полезных ископаемых и взрывными работами Южно-Сибирского управления Ростехнадзора Александр Мироненко. Например, только в марте этого года было изъято 9 разрешений на ведение взрывных работ. Штрафов было выписано на сумму около 9 млн рублей.



По словам заместителя начальника отдела Южно-Сибирского управления Ростехнадзора Михаила Самарцева, в течение 2010 года в различные инстанции от населения поступило 17 жалоб на горнодобывающие предприятия Кузбасса по поводу ведения взрывных работ. В 2011 году подали жалоб резко увеличилось. Их набралось 37. «Подведя итоги прошлого года, мы определили дополнительные меры ответственности собственника лицензии по отношению к работе подрядных организаций», – говорит он. – Были поставлены обязательные условия по согласованию планов, а именно разработка и выполнение специальных мероприятий по снижению негативного влияния взрывных работ».

Здесь стоит отметить, что такая работа на угольных разрезах области в прошлом году действительно велась. Например, компания «СДС-Уголь» демонстрировала эффективность на разрезах «Бунгурский – Южный» и «Восточный» и «Чернышевский»

взрывы с применением французской электронной системы инициирования Davey Tronic. Преимуществом новой технологии были, что говорится, «на лицо». Практически не наблюдалось характерного в таких случаях облака пыли и земля под ногами «не ходила». Череда хлопков по звуку напоминавших новогоднюю пиротехнику и рывкая дымка над землей – «лисий хвост», как назовут её потом специалисты. Вот и всё, что можно было увидеть. То есть главное достоинство электронной системы инициирования заключается в меньшем негативном воздействии на окружающую среду – практически полностью отсутствует выброс взвешенных веществ. Кроме того, повышается безопасность, надёжность и точность проведения взрывных работ. Единственный её недостаток – дороговизна, из-за которого, похоже, она до сих пор не получила широкого распространения в Кузбассе. Тем не менее, было замечено, что угольные генералы озабочены решением «взрывной» проблемы.

В начале 2012 года руководители кузбасских разрезов отчитались о выполнении требований Ростехнадзора, но контрольный орган провёл проверки. На некоторых предприятиях был выявлен «цельный букет» нарушений. Это отсутствие сирен, нарушение проектов буровых работ и прочее. «Разобравшись более или менее с сейсмикой, с шумовыми влияниями, с выбросами вопрос не решён», – говорит Михаил Самарцев. – Если пыль, поднятая в результате взрыва, садится в пределах горной выемки, то рывкое облако поднимается в воздух и летит по направлению ветра, зачастую на сторону ближайшего населенного пункта. Причина такого явления – неправильный кислородный баланс в изготавливаемой взрывчатке». В результате, разрешения на проведение взрывных работ у проверенных предприятий были изъяты.

Влад Максимов

ЦЕНА ВОПРОСА

17 миллионов 600 тысяч рублей. Во столько оценивается вред, причинённый окружающей среде ООО «Шахта Листвяжная». Как сообщила прокуратура Кемеровской области, Кемеровская межрайонная природоохранная прокуратура в ходе проверки соблюдения водоохранных законодательства ООО «Шахта Листвяжная» выявила грубые нарушения, причинившие вред окружающей среде. Установлено, что в 2010 году в Кузбассе ООО «Шахта Листвяжная» сбрасывало сточные воды в реку Иня и не соблюдала нормативы допустимого сброса загрязняющих веществ. Таким образом, была превышена концентрация хлоридов, сульфатов, фосфатов, железа и сухого остатка. По требованию прокурора управление Росприроднадзора в Кемеровской области рассчитало размер экологического вреда. Беловский городской суд полностью удовлетворил соответствующие искивые требования прокурора и обязал ООО «Шахта Листвяжная» выплатить полный размер причинённого окружающей среде ущерба в бюджет Беловского городского округа.

2 миллиарда 62 миллиона 82 тысяч рублей чистой прибыли получило ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) в 2011 году. Это, как следует из опубликованного отчёта общества о прибылях и убытках, в 3,9 раза больше, чем в 2009 году. Выручка компании от реализации в прошлом году составила 2 млрд 683,5 млн рублей, что в 1,9 раза больше, чем в 2010 году. В прошлом году компания нарастила объём добычи угля на 28,4% до 8,74 млн тонн. При этом с учётом реализации угля других компаний объёмы поставок топлива составили 10,66 млн тонн, что 24,8% больше, чем в 2010 году. В течение 2011 г. средняя цена угля, реализованного компанией на всех рынках сбыта, увеличилась на 25,6% до 1 228 руб. за тонну без учёта НДС и железнодорожного тарифа (2010 г. – 977 руб. за тонну). Средняя экспортная цена достигла 1 237 руб. за тонну, на 21,2% превысив цену 2010 г. (1 021 руб. за тонну). Цена реализации угля на внутреннем рынке за 2011 г. увеличилась на 28,6% с 943 до 1 213 руб. за тонну. Как ранее сообщалось, порядка 595,6 млн рублей чистой прибыли совет директоров КТК рекомендовал выплатить в качестве дивидендов за 2011 год.

3 миллиарда рублей направит ОАО «ОУК «Южкузбассуголь» (компания «ЕвразХолдинг») на приобретение современных механизированных комплексов для своих шахт «Юбилейная» II район и «Алардинская». Как сообщает сибирский региональный центр корпоративных отношений «Евраз», добычной механизированный комплекс стоимостью 1,5 млрд рублей уже поступил на шахту «Юбилейная» II район. В настоящее время ведутся работы по монтажу оборудования. Планируется, что новый комплекс будет введен в эксплуатацию в конце мая текущего года. В 2012 году «Евраз» также утвердил инвестиционный проект по приобретению нового добычного механизированного комплекса для отработки выемочных участков пласта № 6 шахты «Алардинская». На эти цели также выделяется 1,5 млрд рублей. Первые поставки оборудования ожидаются в июле текущего года. В конце третьего квартала 2012 года закончит монтаж нового механизированного комплекса под землей. В целом в 2012 году компания инвестирует в развитие производства 12,499 млрд рублей, сообщается в официальных материалах «Южкузбассуголь».

БЛИЦОПРОС

Мы задали нескольким кемеровчанам вопрос о том, в какой вуз поступили их дети, и что повлияло на выбор того или иного региона обучения.

Марина Аксенова, экономист:
— Сын поехал учиться в Томск. О кемеровских вузах даже слышать не хотел, в среде приятелей они никак не котировались. Причём, насколько я понимаю, при выборе речь шла даже не о каком-то конкретном вузе, а о самом городе Томске. Где уже живут (именно «живут», а не «учатся») практически все друзья. Возможно, немалую роль в этом выборе играло ощущение большей свободы и взрослости в случае отъезда. Правда, позже начал «гордиться» университетом, отыскивая его в многочисленных вузовских рейтингах и радуясь первенству перед остальными.

Игорь Лавренко, журналист:
— Моя дочь учится сейчас в Китае в Ляонинском педагогическом университете по специальности «китайский язык и литература». Её выбор был совершенно свободным и осознанным, поскольку она всегда имела интерес к восточно-азиатской литературе и культуре. Обучению в Китае предшествовали два года учёбы в институте межвузовской коммуникации Томского технологического университета. Думаю, что в данном случае бессмысленно ставить вопрос о выборе места обучения — понятно, что языковое образование лучше всего получать в стране носителей языка.

Елена Опарина, инженер-технолог швейного производства:
— Дочь сначала окончила строительный техникум по специальности «оценка зданий и сооружений». Но ни она, ни её одноклассники работы в Кемерове не нашли — оценочные фирмы берут только «своих». Решила повысить и одновременно расширить профиль образования и поступила в Томский государственный строительный университет на специальность «промышленное и гражданское строительство» — сразу на третий курс. Почему в Томск, если по той же специальности можно учиться и дома? Скорее всего, захотелось более самостоятельной жизни, к тому же они поехали туда целой командой в пять-шесть человек.

Александр Крещан, доцент КемГУСХИ:
— Сын недавно окончил Санкт-Петербургский государственный университет по специальности «международная журналистика» — сначала бакалавриат, а потом магистратуру. Поступил сам, прошёл на бюджет, учился самостоятельно. Решение ехать поступать в столицу тоже сам принял. Сыграло любопытство, возможность испытать силы всерьёз. К тому же папа с мамой в Москве учились, а он вот захотел в Питер. И всё получилось, сейчас работает в футбольном клубе «Зенит».

Наталья Юдина, актриса Кемеровского областного театра драмы:
— Я всегда была уверена в том, что если есть возможность получить соответствующее образование в своём городе, то не нужно куда-то ехать. Дочь это моё мнение разделяет. Она учится на третьем курсе мекакадемии. Стремление закончить престижный вуз далеко не всегда даёт желаемый результат. Если у человека есть цель и он хочет её добиться, это возможно сделать в любой школе. Некоторые мои одноклассники уезжали в Москву получать образование в престижных заведениях по второму разу. Получили. Но в профессии не остались. Никого нельзя научить, можно лишь научиться. А ехать куда-то просто так, как минимум, глупо.

Подготовил Сергей Волков



— Наталья Эмильевна, говорят, что кузбасские вузы оказались сегодня не в чести у выпускников кузбасских школ, и чуть ли не половина их уезжает получать образование в столицы и соседние регионы. Так ли это?
— Сегодня из общего количества выпускников средних школ Кузбасса уезжает на учёбу в другие регионы порядка тридцати процентов. При этом надо сказать, что в Москву и Петербург едет не более одного процента. Разговор о том, как для «бедных» сибирских школьников откроются двери в ведущие высшие учебные заведения наших столиц — так и осталась пустым разговором, не получив никакого реального подкрепления. Каж-

РЕГИОНАЛЬНЫЕ

Система отечественного высшего образования который год уже проходит путь реформирования. Новые схемы рождают новые умонастроения, демографический «провал» толкает вузы к беспрецедентной «охоте за головами» абитуриентов, а те, в свою очередь, «голосуют ногами» за одни вузы против других. Помочь разобраться с тем, что происходит в вузовской среде Кузбасса, мы попросили Наталью КАСАТКИНУ, доктора педагогических наук, профессора, заслуженного работника ВШ, академика МАПисН, лауреата госпремии Правительства РФ, заведующую межвузовской кафедрой общей и вузовской педагогики КемГУ.

самые одарённые и талантливые — победители всероссийских олимпиад и конкурсов. Но и для них трудностей впереди хватает, поскольку они продолжают оставаться там «чужими». Гораздо проще таланту проявиться у себя на родине. Сегодня у нас открыто много новых специальностей, возможности у абитуриентов расширяются с каждым годом. Мы даём ребятам возможность учиться вблизи от дома. Но отток, к сожалению, продолжается. Среди соседних регионов, куда едут наши дети, на первом месте Томск, на втором — Новосибирск.

— Видимо, к этому есть причины?
— Причин несколько и они достаточно хорошо известны. Особенно понятна ситуация с Томском. Ведь если родители сами в прошлом учились там, — а когда-то именно томские вузы являлись альма-матер для целых поколений кузбасских специалистов, поскольку в Кемеровской области действовали лишь два учительских института, — то они мечтают, чтобы и дети повторили их путь. Ведь не едут же наши выпускники в Барнаул, хотя там есть специальности, отсутствующие у нас. Редко уезжают в Красноярск, а ведь там федеральный университет, который имеет та-

кую учебную базу, которая нам и не снилась. А в Новосибирск едут, это тоже традиционно считается достойным выбором. Вторая причина большого оттока молодежи в томские вузы в том, что они ведут очень серьёзную агитационную работу в школах Кузбасса. Доходит до того, что они принимают на работу завучей наших школ, которые целенаправленно ориентируют школьников на отъезд. Мотивы томичей понятны: в вузах Томска самое большое количество бюджетных мест, и они используют все возможности для их заполнения. А лучшей и более близкой площадки, чем Кузбасс для них просто нет. Поэтому и механизмы для этого они используют самые разные — приемлемые и не очень. Например, в Кемерове работала филиал Томского университета. Причём, если по первому году там преподавали томичи, то уже со второго их сменили нашими же преподавателями. Был открыт филиал и в Прокопьевске, причём с физическим факультетом! Необходимая для этого материальная база не позволяла нам даже думать об этом, но томичей это не остановило. Учили студентов первые два курса, а потом — без предупреждения даже — перевели их на учёбу в Томск, закрыв прокопьевский филиал.

АНОНС

XIV СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «ОБРАЗОВАНИЕ. КАРЬЕРА. ЗАНЯТОСТЬ» II СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «ДЕТИ. СПОРТ. ЗДОРОВЬЕ» I СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «МАТЬ И ДИТЯ»

С 4 по 6 апреля 2012 года в своем выставочном комплексе (ул. Автодорожная, 51) «Кузбасская ярмарка» проводит XIV специализированную выставку «Образование. Карьера. Занятость», II специализированную выставку «Дети. Спорт. Здоровье», I специализированную выставку «Мать и Дитя».

Одной из целей выставки «Образование. Карьера. Занятость» является демонстрация современных направлений, перспектив развития регионального образования и рынка труда для создания условий по дальнейшей модернизации системы образования Кузбасса.

Сохранение здоровья детей и привитие навыков здорового образа жизни — одна из важнейших функций школы. Важно, чтобы дети не только получали теоретические знания о сохранении здоровья, но и умели их использовать практически. Этим и многим другим вопросам будет посвящена специализированная выставка «Дети. Спорт. Здоровье».

В этом году впервые будет работать специализированная выставка «Мать и Дитя», которая тематически тесно связана с образовательным проектом. В экспозиции будут представлены следующие разделы: медицинское оборудование, медицинские и традиционные услуги, санаторно-курортный отдых и лечение, детские комнаты — мебель и предметы интерьера, специализированная литература. Многие вопросы, касающиеся разделов выставки, будут отражены в мероприятиях научно-деловой программы.

Выставочные мероприятия пройдут при официальном содействии департамента образования и науки Кемеровской области, ГОУ ДПО (ШК) С «Кузбасский региональный институт повышения квалификации и переподготовки работников образования», комитета образования и науки администрации г. Новокузнецка, МАОУ ДПО «Институт повышения квалификации» г. Новокузнецка, комитета по физической культуре, спорту и туризму администрации г. Новокузнецка, ГОУ ВПО «Сибирский государственный индустриальный университет», ГОУ ВПО «НФИ Кемеровский государственный университет».

Сформирована насыщенная, интересная научно-деловая программа, на мероприятиях которой будут рассмотрены вопросы профессиональной подготовки и переподготовки кадров, внедрения новейших обучающих программ по формированию

Состоится форум педагогического мастерства, научно-практические конференции, круглые столы, многочисленные мастер-классы, семинары, презентации, конкурсы творческих проектов и профессионального мастерства и многое другое. Мероприятия традиционно пройдут в конференц-залах, на стендах экспонентов и других образовательных площадках города — СибГИУ, ИПК. Впервые в выставочном павильоне будет организована работа арт- и спортивной площадок. Кроме того, состоится конкурс на лучший экспонат выставки.

В образовательных выставках 2012 года примут участие более 130 экспонентов из Москвы, Санкт-Петербурга, Волгограда, Новосибирска, Омска, Барнаула, Горно-Алтайска, Таштагола, Кемерово, Новокузнецка, Прокопьевска, Междуреченска, Белово, Осиновки, Гурьевска, Киселевска, Юрги и др. Среди них — управления образования городов Кемеровской области, учреждения дошкольного образования, общего среднего и дополнительного образования, начального и среднего профессионального образования, высшего, а также дополнительного профессионального образования и др. Кроме того, на выставки привлечены общественные организации, сфера деятельности которых направлена на организацию досуговых мероприятий, а также государственные учреждения, спортивные организации, оздоровительные центры, ДЮСШ, компании, предлагающие услуги и товары для образовательных учреждений и др.

Именно на этих выставках у посетителей есть уникальная возможность познакомиться с основными направлениями модернизации образования и науки в регионе, а также со стратегией его развития на ближайшие годы. Здесь можно оценить достижения ведущих учреждений образования, обменяться опытом и принять активное участие в научно-деловой программе.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

ЗАБОТЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

— Получается так, что томичи борются за абитуриентов, а мы нет. Неужели эта мысль не дошла ещё до руководства кемеровских вузов?
— Мысль то дошла, и вузы, безусловно, виноваты в такой пассивности. Они сами должны идти в школы и заниматься профориентацией. Мы сегодня упускаем ситуацию из-под контроля. Два года назад СибГИУ не набрал студентов на металлургический факультет. В результате количество бюджетных мест там сократили. КузГТУ не набрал химиков — результат тот же. КемГУКИ не набрал струнников, и теперь уже не сможет набирать их в дальнейшем — эти бюджетные места ушли. Та же история и в сельскохозяйственном институте. Только два кузбасских вуза сумели удержать бюджетные места, это КемГУ и мекакадемия.

— Когда говорят об обучении на платной и бесплатной основе, почему-то обходит вопрос о том, будет ли выпускник вуза — бюджетник — работать по данной ему за счёт государства специальности. Сегодня отчётливо прослеживается ситуация, когда многие студенты ещё при поступлении знают, что выбранная специальность никогда не станет рабочей. Что делать с этим?

— Мы абсолютно согласны с тем, что бюджетные места обязательно должны отдавать на работу в течение определённого количества лет по специальности. В ином случае выпускник должен вернуть государству деньги за обучение. Мы даже направили в министерство образования свои предложения по этому вопросу. Конечно, здесь есть и спорные моменты, особенно в области механизма реализации подобных норм. Вуз не может «навязать»

выпущенного специалиста частному предприятию, оно само выбирает тех, кто нужен. Но ведь это относится по большей части таких специальностей как экономика, юриспруденция, менеджмент, где бюджетных мест минимум. А вот для «естественников» мы всегда найдём места для трудоустройства — нашим школам катастрофически не хватает педагогов.

— То есть, бесплатно должны учиться не те, кто имеет более высокий балл по результатам ЕГЭ, а тот, кто гарантированно останется в своей специальности?

— Я бы вообще предложила (и, кстати, в недавнем прошлом реально предлагала это Александру Михайловичу Филиппову, бывшему тогда министром образования России) реформировать систему высшего образования, взяв за основу французскую модель. Её называют ещё «французской трубой». Так вот, там каждый бакалавр (а бакалавром во Франции считается выпускник старших классов школы) имеет право свободно, без всяких экзаменов, поступить в университет по своей профильной специальности. Первый курс обучения там сугубо лекционный. Весь год студентам читаются (в огромных аудиториях на 600-700 человек) лекции, предоставляя

возможность самостоятельно усваивать материал. А вот для перехода на второй курс каждый должен выдержать очень сложные экзамены. В результате происходит отсев более чем пятидесяти процентов. Зато это ребята, которые могут и хотят учиться в высшей школе.

— Не так давно для граждан нашей страны выяснилось, что образование — это услуга. Но если для того, кто это образование получает, вопрос о качестве данного ему образования более-менее понятен, то для будущего работодателя выпущенного вузом специалиста ситуация не так проста. Скажите, как сделать образование наиболее соответствующим реалиям времени и востребованным на практике?

— Здесь надо разделять ситуацию. Классическому вузу проще. Качество преподавания базовых предметов здесь всегда позволит выпускнику быть в пике науки. Надо лишь понимать, кому впоследствии следует заниматься непосредственно наукой, а кому идти в сферу образования. От некоторых выпускников надо «спасать» школу, а некоторых — университет по своей специальности. Первый курс обучения там сугубо лекционный. Весь год студентам читаются (в огромных аудиториях на 600-700 человек) лекции, предоставляя

Беседовал Сергей Волков

КРУГЛЫЙ СТОЛ СКОРОСТНОЙ КРЕДИТ ОТ СБЕРБАНКА

Рынок продаж автомобилей продолжает расти. Во многом его стимулирует появление всё более удобных и доступных программ кредитования, которые предлагают потребителям ведущие российские банки. Тесное взаимодействие банков с автодилерами — ещё одно условие, позволяющее сделать мечту о новом автомобиле реальной для всё большего количества кузбассовцев. Именно поэтому в конце марта представители Кемеровского отделения Сбербанка России собрались за «круглым столом» с автодилерами региона, чтобы услышать пожелания партнёров и совместно определить «шаги на будущее» в совершенствовании своих кредитных продуктов.



Как выяснилось, некоторые партнёры уже имеют весьма длительную историю работы с банком. «Мы сотрудничаем со Сбербанком с 1998 года», — рассказала Наталья Архипова, директор ООО «Автоцентр Дюк и К» (официальный дилер ОАО «АВТОВАЗ»). — Пик продаж по автокредитам у нас пришёлся на 2004-2005 годы, когда Сбербанк оптимизировал схему по автокредитованию. Тогда доля продаж автомобилей в кредит достигла 54%. С 2009 по 2011 год число проданных в кредит автомобилей выросло с 284 до 700».

По данным Кирилла Класена, в 2011 году объём автокредитования Сбербанка в регионе вырос на 25% по количеству кредитов и на 40% по сумме.

По данным Кирилла Класена, в 2011 году объём автокредитования Сбербанка в регионе вырос на 25% по количеству кредитов и на 40% по сумме.

был открыт первый офис, специализирующийся на выдаче автокредитов. В феврале текущего года банк отменил обязательное подтверждение дохода и занятости. При первоначальном взносе от 40% стоимости автомобиля для

получения решения по кредитной заявке достаточно предъявить всего 2 документа — паспорт и водительское удостоверение, либо другой документ на выбор. Срок рассмотрения заявки сокращён до одного дня. Клиентам-участникам зарплатных проектов достаточно предъявить лишь паспорт, и результат рассмотрения заявки они узнают уже через 2 часа.

И всё это — при сохранении процентной ставки на прежнем уровне, от 10,9% до 16,5% годовых в рублях.

Что для клиентов автосалонов сегодня приоритетнее — короткий срок рассмотрения заявки или низкая процентная ставка? На сколько Сбербанк отвечает этим ожиданиям?

«Для наших клиентов важна приемлемая процентная ставка, в этом они очень избирательны», — сообщила Ольга Вдовина, начальник кредитно-страхового отдела ООО «Бизнес Кар Кузбасс» (официальный дилер Toyota). — В 2011 году у нас был существенный рост продаж по кредитам Сбербанка. Раньше такого не было, но в прошлом году к нам стали приходить клиенты, спрашивающие именно кредит Сбербанка».

По словам Евгения Кириченко, директора ООО «АС Кемерово» (официальный дилер Audi), принципиальна, а когда кредит в несколько миллионов — переплата составляет уже несколько тысяч рублей каждый месяц. К тому же спешки при покупке дорогих автомобилей обычно нет: люди уже обладают каким-то автомобилем, они неоднократно приезжают в автосалон, долго выбирают, принимают решение. Но Сбербанк работает во всех сегментах. Они «молоды». Евгений Кириченко также добавил, что «доля Сбербанка в структуре кредитных продаж довольно высока, на уровне 50% по нашему автосалону, и она имеет тенденцию к повышению».

По информации начальника управления по работе с партнёрами Кемеровского отделения Сбербанка Ирины Шитиковой, средний срок рассмотрения кредитной заявки (с учётом всех категорий клиентов) на сегодняшний день составляет 7 часов, но останавливаться на этом Сбербанк не намерен.

«Автокредиты наиболее востребованы в силу своей специфики», — пояснила Ирина Шитикова. — На следующий год мы ставим перед собой задачу по совершенствованию технологий, позволяющих сделать наши продукты ещё более конкурентоспособными».

Значимость конкурентоспособной процентной ставки возрастает, когда речь идёт о покупке автомобиля в высоком ценовом сегменте: «Чем выше стоимость автомобиля — тем важнее вопросы цены кредита. Если сумма кредита небольшая, то и переплата не-

Ирина Шитикова: «Мы ставим перед собой задачу по совершенствованию технологий, позволяющих сделать наши продукты ещё более конкурентоспособными»



ПОРА БРАТЬ

То, что однозначно вселяет надежду и оптимизм – это уверенное восстановление платёжеспособного спроса. Сегодня уже всем стало очевидно, что кризис остался позади, а вместе с ним – и «ценовое дно». По сведениям сертифицированного аналитика рынка недвижимости Российской гильдии риэлторов **Галины Зыряновой**, рост спроса начался ещё летом прошлого года, и в настоящее время сохраняется на высоком уровне: «Даже в январе-феврале, когда традиционно наблюдалось снижение активности, спрос на рынке новостроек оставался стабильным. Частично это связано сокращением предложения квартир в готовых домах (объём предложения только в сегменте «эконом-класса» уменьшился за 1 квартал 2012 года на 17%), другой фактор – информация о грядущем повышении ставок по ипотечным кредитам, что уже имело место в конце 2011 года. Покупатели в наше время – современные, информированные люди, они ин-

тересуются новостями рынка недвижимости, следят за ценовыми тенденциями. Когда рынок преодолел дно и вышел из состояния стагнации, люди, откладывавшие покупку жилья, «вышли на рынок», чтобы успеть совершить покупку по минимальной цене. Третий фактор – возвращение на рынок частных инвесторов, которые покупают квартиры на ранней стадии строительства для дальнейшей перепродажи с целью получения прибыли – за время строительства дома стоимость квартиры может повыситься на 25–30%».

Факт сужающегося объёма предложения на рынке жилья констатирует и директор, управляющий партнёр инвестиционно-финансовой компании «Мера» **Андрей Клепиков**: «В данный момент у застройщиков уже нет тех остатков нерезализованной недвижимости, которые были, скажем, в 2009 и 2010 годах. Примечательно, что новостройки разбирают при их готовности на уровне около 20%. Недавний пример – новый жи-

ЖИЛЬЁ ДЛЯ ПОСТКРИЗИСНОГО ПОКУПАТЕЛЯ

Несмотря на то, что построить запланированные на прошлый год 1,112 млн кв. метров жилья строителям региона не удалось (план, как известно, был выполнен на 97%), в 2012 году предстоит возвести уже 1,179 млн кв. метров. Влияет на строительные планы регион, конечно, не может – их определяет Минэкономразвития. Интереснее понять, в каких условиях они будут реализовываться. Особенности современного спроса и предложения накануне нового строительного сезона «Авант-ПАРТНЕР» обсудил с экспертами и участниками кемеровского строительного рынка.

лой дом компании «Промстрой» в «Лесной Поляне»: дом почти весь продан, хотя фактически готов только нулевой цикл. Это говорит о преобладании спроса над предложением». «Начиная продажу нового дома, мы за 2–3 месяца продаём большинство квартир», – подтверждает руководитель центра продаж «Лесная поляна» **Александр Савостьянов**.

С другой стороны, Галина Зырянова отмечает и другую тенденцию рынка – крупные застройщики, не имеющие проблем с финансированием строительства, не торопятся с открытием продаж квартир в домах на начальной стадии строительства, ожидая роста цен. «Ценовая стратегия застройщиков, участвующих в комплексной застройке микрорайонов 12 и 13 в Рудничном районе Кемерово, – получение максимальной прибыли от продажи уже готового жилья. Так, по состоянию на март 2012 года в сегменте жилья «эконом-класса» в активной фазе строительства находятся 34 дома, но только половина из этих ново-

строек доступна для приобретения квартир, в остальных продажи ещё не открыты».

Разумеется, во многом покупательский спрос стимулируется и ростом активности банков по части ипотечного кредитования – растёт число выданных кредитов, требования к заёмщикам становятся более лояльными, процентные ставки – выгодными.

По словам Александра Савостьянова, это привело к изменению соотношения покупателей, приобретающих жильё за наличный расчёт и с помощью ипотеки, в сторону увеличения количества последних: «Если в кризис доля ипотечных покупателей по компании «Промстрой» снижалась до 20%, то сейчас их примерно 50%. Даже до кризиса их было меньше – примерно 35–40%. Это не только следствие того, что ставки по ипотечным программам опустились до докризисного уровня, но и сами люди почувствовали себя более уверенно, готовы брать на себя финансовые обязательства».

КОМФОРТ БЕЗ ГИГАНТИЗМА

Конечно, жильё «эконом-класса» традиционно пользуется наибольшим спросом в силу своей доступности для большинства покупателей. Впрочем, Галина Зырянова отмечает, что сейчас, на растущем рынке, одинаково хорошо продаются и новостройки «бизнес-класса» вроде жилого комплекса (ЖК) «Каравелла» от компании «Промстрой», и малогабаритные квартиры, по площади сравнимые с «гостинками», в спальных районах города от «СДС-Финанс».

По словам Андрея Клепикова, «набирает обороты» «Лесная Поляна»: «Если раньше люди не сильно хотели туда переезжать ввиду её минимой удалённости от города, то теперь горожане начинают понимать, что от «Лесной Поляны» до центра Кемерово по времени ехать ровно столько же, сколько и с Ленинградского проспекта». Наиболее востребованными объектами на рынке

собеседник «Авант-ПАРТНЕР» называет однокомнатные и двухкомнатные квартиры площадью от 40 до 90 кв. метров. «Ценовая категория до 40 тыс. рублей за 1 кв. метр однозначно наиболее востребована, – продолжает Андрей Клепиков. – Квартиры с большей площадью – «штучный товар», и покупатель к их выбору подходит более осторожно, тщательно выбирая планировку, вид из окон, обращая внимание на наличие паркинга и прочих благ».

Александр Савостьянов отмечает, что после кризиса покупатели коттеджей также стали ориентироваться на более скромные объекты, площадью 100–200 кв. метров, в то время как до кризиса основные продажи были в диапазоне от 160 до 350 кв. метров.

Напомним, в кризис большинство застройщиков увидели в квартирах «эконом-класса» малой площади «безприоритетный вариант» в борьбе с обстоятельствами и в спешном порядке начали адаптировать свои проекты под данный формат, где это только было возможно. По словам Галины Зыряновой, кризис даже стёр ценовые различия между домами, построенными с использованием разных технологий и материалов: «Если раньше сегмент «эконом-класса» преимущественно был представлен панельными домами и домами с железобетонным каркасом, то сейчас есть доступные предложения и в монолитных домах».

«Кризису обязаны своим «вторым рождением» и «малосейки» однокомнатные квартиры площадью 25–28 кв. метров и двухкомнатные, 36–38 кв. метров, – продолжает Галина Зырянова. – Так, весной 2009 года компания «СДС-Строй» приступила к строительству жилого дома №9 в ЖК «Правобережный», где в качестве эксперимента один подъезд в соответствии с проектом должен был стать «малогабаритным». Эксперимент оказался удачным – квартиры в этом подъезде «разошлись» буквально за пару месяцев, и стало ясно: малогабаритное – это как раз та категория жилья, которая в наибольшей степени востребована на сегодняшний день».

Ориентация на ограниченное в средствах покупателя объясняется и увеличением предложения квартир с отделкой «под ключ».

Данное условие особенно значимо для покупателей в самом низком «эконом-классе» большинство



Источник: Галина Зырянова, сертифицированный РПР аналитик рынка недвижимости

НОВАС
г. Кемерово, пр-т Ленина, 90/2, офис 207
(деловой центр «Кристалл») Тел.: (384-2) 33-74-34, тел./факс: (384-2) 49-64-51
Сот.: 8-960-925-4425 E-mail: petrushev@novas.ru www.novas.ru

Danfoss
Радиторные терморегуляторы; балансировочные клапаны; электрические средства автоматизации тепловых пунктов; регуляторы температуры и давления; трубопроводная арматура

WILO
Pumpen Intelligenz

GRUNDFOS X **НАСОСЫ**

Насосы и установки для систем жизнеобеспечения зданий, коммунального хозяйства и промышленности: водоснабжение; отопление; водоотведение; кондиционирование; холодоснабжение

Ориентацией на ограниченное в средствах покупателя объясняется и увеличение предложения квартир с отделкой «под ключ».

Данное условие особенно значимо для покупателей в самом низком «эконом-классе» большинство

Окончание на стр. 8

СЕКРЕТЫ ХОРОШЕГО «СЭНДВИЧА»

Сэндвич-панели уверенно завоевали российский рынок – благодаря невысокой стоимости, простоте и скорости монтажа, уникальным эксплуатационным характеристикам они широко используются для строительства объектов промышленного, складского, торгового назначения. Но не все знают, что, помимо классических сэндвич-панелей, существует ещё и усовершенствованный их вариант – сэндвич-панели поэлементной сборки. Что они из себя представляют и в чём их преимущество, мы беседем с Сергеем Ягчиным, директором кемеровского офиса продаж компании «Металл Профиль».

– Сергей Владимирович, Ваша компания предложила сибирским потребителям инновационный продукт – сэндвич-панели поэлементной сборки, так называемые СППС. Расскажите, в чём их отличие от традиционных «сэндвичей»?

– По сравнению с классической сэндвич-панелью сэндвич-панель поэлементной сборки обладает рядом преимуществ: у неё гораздо выше несущая способность, что позволяет реже делать шаг колонн и экономить таким образом на металлокаркасе. Такая панель может быть как полимерным покрытием, так и оцинкованной, что дешевле – отличный эконом-вариант для производственных помещений, где красоты не требуется. Что же касается жилых и административных зданий, то значимым преимуществом является возможность выбора практически любой облицовки: начиная от обычного профлиста, линейной панели, заканчивая сайдингом, фасадными камешками и даже керамогранитом. Более того, возможна комбинация любых облицовок на одном объекте, что оставляет простор для дизайнерской мысли.

Любой элемент облицовки можно легко заменить, не меняя панель полностью. Это ещё одно отличие от классической сэндвич-панели. Для монтажа здания из сэндвич-панелей поэлементной сборки ни строительный кран, ни какая другая спецтехника, так же экономично. Сэндвич-панель поэлементной сборки можно использовать в районах сейсмической активности до 9 баллов.

– А теплоизоляционные свойства обеих сэндвич-панелей одинаковы?

– У сэндвич-панели поэлементной сборки они выше! Я бы сказал, что это принципиальное отличие. При использовании классических сэндвич-панелей замковое соединение герметизируется, но специалисты знают, что при перепадах температуры узел со временем даёт течь. В результате вода попадает внутрь, теплоизоляция намокает. При повышении влажности всего на 2–3% теплопроводность материала увеличивается в разы – это аксиома. А поскольку теплоизоляция в ТСП привязана к металлу посредством склеивания, панель начинает раз-

рушаться. С панелью поэлементной сборки такой проблемы не существует: при качественном монтаже утеплитель за счёт уплотнителей полностью защищён от проникновения влаги как изнутри, так и снаружи, кровля не протекает. Это доказано опытным путём – вскрытие панели через 10 лет показало, что утеплитель в первоначальном состоянии, его влажность не изменилась. Срок бесперебойной службы конструкций из таких сэндвич-панелей составляет порядка 50 лет.

Кроме того, в зависимости от климатических условий и назначения помещения клиент имеет возможность выбрать вариант теплоизоляции идеально подходящий под его проект. «Металл Профиль» предлагает большой выбор сэндвич-панелей поэлементной сборки: «Север», «ЮГ», «Центр», «Арктика», толщина теплоизоляционного материала каждой из них варьируется от 100 до 250 мм.

– Вы говорите, что все эти преимущества – при условии правильной установки. Должно быть, использование сэндвич-панелей поэлементной сборки требует профессионального обучения или привлечения обученных специалистов?



ООО «Сибирский Завод Металл Профиль». Ул. Шатурская, 7 б; тел. (3842) 346-888; www.metallprofil.ru



– Наша компания подготовила для проектировщиков и монтажников альбом технических решений, где всё детально расписано. Если следовать инструкции, объект собирается не сложнее детского конструктора Lego бригадой из 4–5 человек вручную, никакого специального обучения не требуется.

– Такие панели уже использовались при строительстве в нашем регионе? Где их «на деле» можно увидеть потенциальным покупателям?

– Мало кто знает, что ледовый дворец «Химик» в Кемерове построен с использованием стеновых панелей поэлементной сборки. Среди других объектов – завод



по переработке крупногабаритных шин в Беловском районе, торговые центры «Апельсин» и «Притомский», два магазина «Мария Ра» – в Шалотгарьне и в Лесной Поляне, Явский нефтеперерабатывающий завод и некоторые другие объекты. Среди наших клиентов – компания СУЭК, Кузбассразрезуголь, Белон, и отзывы у всех хорошие. Данное направление ещё развивается – не все знают о такой разновидности сэндвич-панелей, кто-то просто боится попробовать новое. Но сэндвич-панели поэлементной сборки – уже не новинка, они успели себя зарекомендовать на практике, так что можно смело их использовать.

УТЕПЛИТЕЛЬ «ROCKSEAL» – НОВАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА НА РЫНКЕ КУЗБАССА

В настоящее время на рынке теплоизоляционных изделий в Кузбассе мало известных торговых марок, таких как «Rockwool», «Izover», «Knauf», «Ursa», но теперь у всех потребителей теплоизоляции в городах Кемеровской области появилась возможность познакомиться с новой торговой маркой «ROCKSEAL».

«ROCKSEAL» – это экологически чистый, абсолютно негорючий утеплитель на основе базальтового волокна. Предприятия нефтегазохимической промышленности, атомной отрасли, энергетики различных областей России уже оценили достоинства этой продукции,

основным из которых является оптимальное соотношение цены и качества. Второе неоспоримое достоинство теплоизоляции «ROCKSEAL» – это то, что мы называем «местный производитель».



ООО «Машзавод БАСК» (г. Кемерово) модернизировал старое производство утеплителя на основе базальтового волокна, тем самым значительно улучшив качество производимой продукции и расширив ассортимент тепло- и звукоизоляционных изделий, а также огнезащиты. Новая торговая марка «ROCKSEAL» дала новую жизнь уже известному утеплителю.

Теперь, когда этот продукт оправдал кредит доверия среди крупных предприятий, руководство компании решило на ответственный шаг. Весной этого года утеплитель «ROCKSEAL» появится в розничной сети строительных магазинов г. Кемерово, и городах Кемеровской области.

Наша земляки для нас – самые значимые покупатели и именно их мнение является для нас важным источником для дальнейшего развития этого производственного направления.

Сотрудники ООО «Машзавод БАСК» и торгового дома «ROCKSEAL» желают вам здоровья и поэтому производят и предлагают утеплитель природной чистоты, без каких либо добавок и связующих.



ООО «Роксил» г. Кемерово, ул. 40 лет Октября, 2 тел. 8(3842) 62-13-05 e-mail: rockseal@mail.ru сайт: http://mzbask.ru/

Мы желаем вам тепла, спокойствия и уверенности в завтрашнем дне, и поэтому наша продукция защитит вас не только от сибирских морозов, но и от огня, и шума.

ЖИЛЬЁ ДЛЯ ПОСТКРИЗИСНОГО ПОКУПАТЕЛЯ

Окончание. Начало на стр. 6
 ценовом сегменте, поскольку брать сразу два кредита – ипотечный и потребительский, на ремонт, далеко не всем под силу, равно как и платить за аренду жилья, пока в новой квартире будут идти ремонтные работы.

ЧЕМ ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЯ?

В лидеры по объёму ввода жилья вышла в последние годы компания ООО «СДС-Финанс» (входит в ХК «СДС»). Она реализовала и продолжает реализовывать несколько проектов высокого ценового сегмента (коттеджный посёлок «Маленькая Италия», жилые комплексы «Золотые купола» и «Кемерово-Сити»), но в основном компания ориентирована на жилье «эконом-класса». К тому же, по оценке генерального директора ООО «Програнд» **Евгений Мордовин**, после приобретения и реконструкции «Кемеровского ДСК» компания практически монополизировала рынок панельного домостроения, установив минимально возможные с точки зрения себестоимости цены на такое жилье.

Как сообщил журналистам в феврале президент холдинга «СДС» **Михаил Федяев**, в результате модернизации стоимости кубометра сборного железобетона на «Кемеровском ДСК» снизилась на 1 тыс. рублей, что позволяет уменьшить цену 1 кв. метра жилья на 700 рублей. Благодаря завершению первого этапа модернизации, «СДС» получила возможность производить и строить 50 тыс. кв. метров в год. В рамках второго этапа производительность ДСК достигнет 120 тыс. кв. метров жилья в год.

Справедливости ради стоит отметить, что ориентация на «эконом» свойственна далеко не всем застройщикам. Некоторые по-прежнему ориентированы на иного покупателя – оценивающего, прежде всего, комфорт своего будущего жилища. «Перед человеком, планирующим покупку квартиры, встаёт сегодня вопрос – купить ли ему типовую двухкомнатную квартиру площадью 45 кв. метров

по цене 35–36 тыс. рублей за кв. метр, без особого благоустройства дворовой территории, или по этой же цене за «квадрат» квартиру в монолитном доме, с высокими потолками, которая будет дороже лишь за счёт того, что она чуть больше – не 45, а 60 кв. метров. Зато она более удобная – есть кладовая, большая кухня, ванная. Когда он садится и считает, сколько же ему надо доплатить, он видит, что это не какие-то астрономические деньги. На таких людей мы и ориентируемся», – рассказывает генеральный директор ООО «Програнд» **Евгений Мордовин**. – Покупатели хотят заплатить те же деньги, но получить больше комфорта. Это мы и пытаемся им предложить – скоростные лифты, плюс какие-то мелкие бонусы вроде бесплатного Wi-Fi и телефона в квартире».

Кстати, в прошлом году «Програнд» отказался от всех заменителей кирпича. «Раньше мы использовали газобетонные блоки, гипсокартон, но решили вернуться к традиционному материалу – кирпичу. Он отлично зарекомендовал себя в эксплуатации, и жить в кирпичном доме приятнее», – объясняет **Евгений Мордовин**.

«Сегодня однозначно меняется требование людей к качеству жилья, к окружающей инфраструктуре, что не может не радовать», – соглашается **Андрей Клепиков**. – У людей перед глазами есть примеры успешных жилых комплексов, и они хотят жить также».

Существует мнение, что с началом реализации проекта строительства города-спутника «Лесная Поляна» крупнейший в Кемерове застройщик жилья «бизнес-класса», компания «Промстрой», стала представлена и на рынке жилья «эконом». Однако **Александр Савостьянов** убеждён, что это не совсем так: «Эконом-классом» даже недорогое жильё в «Лесной Поляне» можно назвать лишь условно. Если сравнивать с более дорогим жильём в той же «Лесной Поляне» – то да, возможно. Но если сравнить с «эконом-классом» в городе, то даже самое доступное жильё в городе-спутнике – это «бизнес-класс». Да, есть небольшие квартиры площадью 27 кв. метров,

но всё же мы стремимся предлагать покупателю полноценный продукт – комфортную среду, которая позволяет вести достойный образ жизни. Несмотря на некоторое количество малометражных квартир, стратегия «Промстрой» ориентирована на строительство достаточно просторного жилья, площадь однокомнатной квартиры должна составлять не менее 40 кв. метров».

БЕЗ РЕВОЛЮЦИИ

По сведениям **Андрея Клепикова**, на данный момент средние цены продажи новостроек в Ленинском районе Кемерова составляют 40 тыс. рублей за кв. метр, в Рудничном районе – 37 тыс. рублей за кв. метр, в Центральном районе – от 36 тыс. рублей до 60 тыс. рублей за кв. метр (в зависимости от жилого комплекса), в городе-спутнике «Лесная Поляна» – 32 тыс. рублей за кв. метр.

Евгений Мордовин прогнозирует, что к концу года средняя стоимость 1 кв. метра в Кемерове составит около 40 тыс. рублей на первичном рынке, а далее будет ежегодно повышаться на уровень инфляции. «Предпосылки для кардинального роста цен нет, Кемерово – это не Москва, куда ежегодно по 1 млн человек приезжает, которым надо где-то жить», – рассуждает гендиректор ООО «Програнд». – Большого роста доходов у кемеровчан тоже нет. Конечно, если произойдёт что-то из ряда вон выходящее, вроде девальвации или резкой инфляции, на цены это повлияет, но при сценарии спокойного развития экономики 40 тыс. рублей за 1 кв. метр – это нормальная цена, которая позволяет застройщику работать с рентабельностью 10%».

Практически все опрошенные эксперты ожидают до конца года рост стоимости жилья на 10–15%. В то же время **Галина Зырянова** предостерегает, что начавшийся в конце прошлого года рост процентных ставок в банках в скором будущем может снизить доступность ипотеки, а это приведёт к снижению активности на рынке недвижимости и, следовательно, темпы роста цен также снизятся.

Ксения Сидорова

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

Государственное предприятие Кемеровской области

АГЕНТСТВО ПО ОФОРМЛЕНИЮ ПРАВ НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

- Формирование земельных участков под существующими зданиями, строениями, сооружениями
- Формирование земельных участков для строительства
- Формирование земельных участков для размещения временных объектов
- Консультирование граждан по земельным вопросам
- Поиск земельных участков для застройщиков
- Сопровождение процедур разделения, объединения, перераспределения земельных участков
- Предоставление информации из базы данных уже сформированных или подходящих к завершению формирования участков
- Организация и проведение торгов по продаже прав на земельные участки

кратчайшие сроки выполнения всех работ
взаимодействие с органами государственной власти и местного самоуправления
взаимодействие с проектными организациями
индивидуальный подход к каждому клиенту
льготы социально незащищенным слоям населения

г. Кемерово, ул. Дарвина, 4; тел.: 8(3842) 75-32-52, 75-26-53
 http://gpko-agentstvo.ru mail@gpko-agentstvo.ru

АРЕНДА

Кемерово, Лесная Поляна, пр. Весенний, 6
 Площадь: 139 м², из них подсобное помещение – 14 м², сан. узел – 7 м².
 Кассетная система кондиционирования, тепловая завеса, приборы учета -электрo, -водопотребления, приточно-вытяжная вентиляция (трехкратный воздухообмен).

Юрга, пр. Победы, 32 (цокольный этаж)
 Площадь: 408,2 м². Центральный проспект города, возможность перепланировки, отдельный вход, пожарный выход.

Организация сдает торгово-складские и офисные площади по адресу г. Кемерово, ул. Тухачевского, 40 а

Контакты: (3842) 31-42-71, 7-923-618-9999
 urist_cimuz@mail.ru, Антон Павлович

Интернет-версия газеты на сайте
www.avant-partner.ru

В ОТПУСК С ХОРОШИМ НАСТРОЕНИЕМ!

Скоро лето и отпуск, которого мы так долго ждали. А отпуск, как известно, – это небольшой отрезок времени, который дается людям для того, чтобы они могли отдохнуть от работы, могли проспать во сколько захотят, и вообще делать всё что душе угодно. Уже сейчас нужно начинать задумываться о том, где отдохнуть этим летом, а главное, как устроить свой отдых, чтобы потом от него остались только хорошие воспоминания.

КАЖДОМУ – СВОЁ

Ответ на вопрос: «Куда поехать в отпуск?» зависит от фантазии и финансового благополучия. На данный момент самый доступный и популярный курорт – это Турция. «Турция пользуется большим спросом, потому что путёвка стоит недорого, но, несмотря на низкую стоимость, в турпакет включён и авиаперелёт, и проживание в гостинице с питанием, которое предусмотрено и, конечно же, страховка. Львиная доля стоимости занимает авиаперелёт, а вот проживание



Светлана Лазарева:
 «Нам, как жителям Сибирского региона будет выгодно полететь за границу, потому что в нашей стране достаточно дорогая дорога до черноморского побережья».

в отеле стоит совсем дёшево», – подчёркивает владелец турагентства «Картини мира» **Максим Русанов**. «Помимо Турции, часто поступают заявки на путёвки в Испанию, Грецию, Хорватию, Чехию, Италию и, конечно же, Египет. Хотя в Египте сейчас не совсем спокойно – это место не теряет своей популярности. Хотя, начиная с прошлого года, всё больше набирает популярность Таиланд. Несмотря на то, что летом там не сезон, путёвки в Таиланд пользуются большим спросом, а самолёты, летящие туда, заполняются практически полностью», – рассказывает заместитель директора туристического агентства «Виват Трэвел» **Светлана Лазарева**.

Если же у вас в семье есть дети, то можно выбрать те отели, чья концепция предусматривает повышенное внимание к детям: детское питание в ресторане, мини клуб, няня, детские бассейны и водные

ИЗВЕЧНЫЙ ВОПРОС

Что же выбрать: «родные просторы» или «зарубежную экзотику»? На самом деле, и в первом и в последнем варианте есть свои плюсы



Ирина Егорова считает, что варианты отдохнуть и поправить здоровье в Сибири достаточно – это и местные санатории, и Белокуриха

сы и минусы. «Нельзя категорично сказать, где отдыхать лучше, а где хуже, но можно сравнить по цене отдых за границей и отдых в России. Просто к сведению, прямой перелёт Кемерово-Сочи стоит в районе от 17 до 20 тысяч рублей за человека. За такую же сумму любой тур-оператор предложит вам отдохнуть за границей, но помимо билета на самолёт, в вашу путёвку будет включено питание, проживание и прочие удобства. Лично я думаю, что как жителям Сибирского региона будет выгоднее полететь за границу, потому что в нашей стране достаточно дорогая дорога до черноморского побережья», – считает **Светлана Лазарева**.

Конечно, если цель вашей поездки – полежать на пляже, искупаться в море и просто приятно провести время, то так называемый «пляжный отдых» создан для вас, но если вы хотите не только отдохнуть от домашних забот, но и подлечиться, то здесь можно присмотреться к местным санаториям-профилакториям. «Для того, чтобы подправить здоровье, я бы посоветовала съездить в замечательный санаторий «Энергетик» в посёлке Инской. Он знаменит тем, что там находится бассейн с горячей водой под открытым небом, то есть независимо от того тепло на улице или холодно, вода в бассейне всегда тёплая. Так же можно отдохнуть в санатории «Борисовский»,

Актуальные направления весна-лето 2012
 Из КЕМЕРОВА – прямые рейсы в Испанию, Грецию, Турцию, Египет, Таиланд, Вьетнам, Китай, Индонезию (Бали).
 Из НОВОСИБИРСКА – в Болгарию, Грецию, Испанию, на Кипр, Тунис, Индию, Турцию, Египет, Таиланд, Вьетнам, Китай, Индонезию (Бали).

горки и т.д. «Если же у вас нет возможности поехать с ребенком самому, то можно включить его в детскую группу, тогда за детей будут отвечать врачи и педагоги», – поясняет **Ирина Егорова**, менеджер по туризму тур-оператора «Сибирский мир».

Но многие наши соотечественники считают, что хорошо отдохнуть можно не только за границей, ведь у нас есть такие замечательные места, как Сочи, Анапа, Геленджик или Туапсе.

«Если же у вас нет возможности поехать с ребенком самому, то можно включить его в детскую группу, тогда за детей будут отвечать врачи и педагоги», – поясняет **Ирина Егорова**, менеджер по туризму тур-оператора «Сибирский мир».

мер, выбрать гостиницу, которая душе угодно, то при покупке горячей путёвки придется довольствоваться тем, что осталось. По словам



Максим Русанов:
 «Самое главное – это позитивный настрой. На курорт мы едем отдыхать, а не показывать свою финансовую обеспеченность».

Максима Русанова, путёвку всегда лучше бронировать заранее, ведь соотношение цены и качества в горящих турах довольно скудное, так же как и выбор отелей. «В прошлом году я отдыхал с детьми в Турции. Отель, который я забронировал, был заполнен полностью, и свободных мест на июнь в нём не было



Дано: 2 катамарана, 3 палатки, река, непроходимый тайга, полное отсутствие связи с внешним миром, дружная компания.

Задача: провести 3 незабываемых дня и выжить в этих экстремальных условиях.

Маршрут сплава: по реке Кия от деревни Московки (340 км от Кемерова) до деревни Макараевский – 70 км по воде.

Для многих (простых обывателей) отдых возможен только по системе А1, на первой береговой линии совещным лежанием на пляже, а отдых по системе «спать в палатке, умыться в реке, готовить еду на костре» кажется невероятным приключением. Поэтому идею коллектива нашего туристического агентства сходить в ознакомительный сплав по реке Кия близкие нам люди приняли с опасением. Но, несмотря на все заботливые предупреждения и неблагодарные прогнозы погоды, мы отправились покорять водную стихию.

Кто главный в сплаве? В сплаве главный – инструктор! Инструктор – человек с недюжинным жизненным опытом, который умеет все, а если не умеет, то научится и научит остальных.

Ранним утром пятницы, когда наши, менее авантурные коллеги еще мирно спали, мы начали путешествие. В первый день с погодой нам безумно повезло – была жара (что вообще очень большое везение для Сибирского лета), но и по иронии судьбы, именно в этот день у нас был запланирован самый короткий участок «на воде». Остальные два дня сплава дождь лил как из ведра. Мы были горды собой: природа нас не билавала, но мы прошли через эти трудности!

Несмотря на то, что Кия – спокойная река, и на ней встречается подводные камни (в прямом значении этого выражения). Поэтому даже от сплава по «спокойной воде» можно получить адреналин, когда тебя заливают со всех сторон холодные воды реки при преодолении очередного коварного валуна.

У многих в этом сплаве что-то было впервые. Первая собранная палатка, первая гречка с тушенкой, первое общение с иностранцем! Невероятно, но факт:

уже в апреле, потому что лучшие места занимают сразу», – рассказывает **Максим Русанов**.

Кстати, для тех, кто заботится о своём отдыхе заранее, существуют скидки. «Сейчас, при раннем бронировании путёвки, любое турагентство расскажет вам об акции «Раннее бронирование» по которой предоставляются скидки от самих отелей. То есть, закаав путёвку сейчас, вы сможете сэкономить до 40% от стоимости номера в отеле», – поделилась **Светлана Лазарева**.

РУШИМ СТЕРЕОТИПЫ
 С тех времён, когда заграничный отдых был доступен очень немногим, остались стереотипы, которые преследуют отдыхающих и по сей день. Считается, что в дальние страны стремятся, прежде всего, высокообразованные люди и молодежь, на курорты Черноморского побережья – россияне со средним и средним специальным образованием и люди средних лет, и даже имея достаточно средств, малообразованные и пожилые люди предпочитают остаться дома во время отпуска. «То, что одни ездят на курорт, а другие нет – совершенно не зависит от уровня образования и возраста. Приведу пример из жизни: в прошлом году в нашу фирму обратились две

сестры лет 30-ти. Они поехали на курорт в первый раз в жизни, что касается финансов – у них средний



Виктор Кокоев:
 «Сейчас любой может позволить себе отдохнуть за границей, не важно работает ли человек директором или обычным продавцом».

достаток. Когда девушки вернулись домой, они повели и родителей делать загранпаспорта, чтобы и те отдохнули. Родители съездили за границу вообще в первый раз в жизни, хотя им ориентировочно уже лет 50–55, а уровень образования средний. После поездки пара говорила, что им понравилось, и



Дано: 2 катамарана, 3 палатки, река, непроходимый тайга, полное отсутствие связи с внешним миром, дружная компания.

Задача: провести 3 незабываемых дня и выжить в этих экстремальных условиях.

Маршрут сплава: по реке Кия от деревни Московки (340 км от Кемерова) до деревни Макараевский – 70 км по воде.

Для многих (простых обывателей) отдых возможен только по системе А1, на первой береговой линии совещным лежанием на пляже, а отдых по системе «спать в палатке, умыться в реке, готовить еду на костре» кажется невероятным приключением. Поэтому идею коллектива нашего туристического агентства сходить в ознакомительный сплав по реке Кия близкие нам люди приняли с опасением. Но, несмотря на все заботливые предупреждения и неблагодарные прогнозы погоды, мы отправились покорять водную стихию.

Кто главный в сплаве? В сплаве главный – инструктор! Инструктор – человек с недюжинным жизненным опытом, который умеет все, а если не умеет, то научится и научит остальных.

Ранним утром пятницы, когда наши, менее авантурные коллеги еще мирно спали, мы начали путешествие. В первый день с погодой нам безумно повезло – была жара (что вообще очень большое везение для Сибирского лета), но и по иронии судьбы, именно в этот день у нас был запланирован самый короткий участок «на воде». Остальные два дня сплава дождь лил как из ведра. Мы были горды собой: природа нас не билавала, но мы прошли через эти трудности!

Несмотря на то, что Кия – спокойная река, и на ней встречается подводные камни (в прямом значении этого выражения). Поэтому даже от сплава по «спокойной воде» можно получить адреналин, когда тебя заливают со всех сторон холодные воды реки при преодолении очередного коварного валуна.

У многих в этом сплаве что-то было впервые. Первая собранная палатка, первая гречка с тушенкой, первое общение с иностранцем! Невероятно, но факт:

уже в апреле, потому что лучшие места занимают сразу», – рассказывает **Максим Русанов**.

Кстати, для тех, кто заботится о своём отдыхе заранее, существуют скидки. «Сейчас, при раннем бронировании путёвки, любое турагентство расскажет вам об акции «Раннее бронирование» по которой предоставляются скидки от самих отелей. То есть, закаав путёвку сейчас, вы сможете сэкономить до 40% от стоимости номера в отеле», – поделилась **Светлана Лазарева**.

РУШИМ СТЕРЕОТИПЫ
 С тех времён, когда заграничный отдых был доступен очень немногим, остались стереотипы, которые преследуют отдыхающих и по сей день. Считается, что в дальние страны стремятся, прежде всего, высокообразованные люди и молодежь, на курорты Черноморского побережья – россияне со средним и средним специальным образованием и люди средних лет, и даже имея достаточно средств, малообразованные и пожилые люди предпочитают остаться дома во время отпуска. «То, что одни ездят на курорт, а другие нет – совершенно не зависит от уровня образования и возраста. Приведу пример из жизни: в прошлом году в нашу фирму обратились две

сестры лет 30-ти. Они поехали на курорт в первый раз в жизни, что касается финансов – у них средний



Виктор Кокоев:
 «Сейчас любой может позволить себе отдохнуть за границей, не важно работает ли человек директором или обычным продавцом».

достаток. Когда девушки вернулись домой, они повели и родителей делать загранпаспорта, чтобы и те отдохнули. Родители съездили за границу вообще в первый раз в жизни, хотя им ориентировочно уже лет 50–55, а уровень образования средний. После поездки пара говорила, что им понравилось, и



Дано: 2 катамарана, 3 палатки, река, непроходимый тайга, полное отсутствие связи с внешним миром, дружная компания.

Задача: провести 3 незабываемых дня и выжить в этих экстремальных условиях.

Маршрут сплава: по реке Кия от деревни Московки (340 км от Кемерова) до деревни Макараевский – 70 км по воде.

Для многих (простых обывателей) отдых возможен только по системе А1, на первой береговой линии совещным лежанием на пляже, а отдых по системе «спать в палатке, умыться в реке, готовить еду на костре» кажется невероятным приключением. Поэтому идею коллектива нашего туристического агентства сходить в ознакомительный сплав по реке Кия близкие нам люди приняли с опасением. Но, несмотря на все заботливые предупреждения и неблагодарные прогнозы погоды, мы отправились покорять водную стихию.

Кто главный в сплаве? В сплаве главный – инструктор! Инструктор – человек с недюжинным жизненным опытом, который умеет все, а если не умеет, то научится и научит остальных.

Ранним утром пятницы, когда наши, менее авантурные коллеги еще мирно спали, мы начали путешествие. В первый день с погодой нам безумно повезло – была жара (что вообще очень большое везение для Сибирского лета), но и по иронии судьбы, именно в этот день у нас был запланирован самый короткий участок «на воде». Остальные два дня сплава дождь лил как из ведра. Мы были горды собой: природа нас не билавала, но мы прошли через эти трудности!

Несмотря на то, что Кия – спокойная река, и на ней встречается подводные камни (в прямом значении этого выражения). Поэтому даже от сплава по «спокойной воде» можно получить адреналин, когда тебя заливают со всех сторон холодные воды реки при преодолении очередного коварного валуна.

У многих в этом сплаве что-то было впервые. Первая собранная палатка, первая гречка с тушенкой, первое общение с иностранцем! Невероятно, но факт:

уже в апреле, потому что лучшие места занимают сразу», – рассказывает **Максим Русанов**.

Кстати, для тех, кто заботится о своём отдыхе заранее, существуют скидки. «Сейчас, при раннем бронировании путёвки, любое турагентство расскажет вам об акции «Раннее бронирование» по которой предоставляются скидки от самих отелей. То есть, закаав путёвку сейчас, вы сможете сэкономить до 40% от стоимости номера в отеле», – поделилась **Светлана Лазарева**.

РУШИМ СТЕРЕОТИПЫ
 С тех времён, когда заграничный отдых был доступен очень немногим, остались стереотипы, которые преследуют отдыхающих и по сей день. Считается, что в дальние страны стремятся, прежде всего, высокообразованные люди и молодежь, на курорты Черноморского побережья – россияне со средним и средним специальным образованием и люди средних лет, и даже имея достаточно средств, малообразованные и пожилые люди предпочитают остаться дома во время отпуска. «То, что одни ездят на курорт, а другие нет – совершенно не зависит от уровня образования и возраста. Приведу пример из жизни: в прошлом году в нашу фирму обратились две

ТУР 42
 ОТДЫХ В КУЗБАССЕ И ЗА РУБЕЖОМ
 e-mail: tur42@bk.ru; www.konsult42.ru
 г. Кемерово, пр. Ленина 67а
 72-00-40; 39-33-90; 76-42-72

В ОТПУСК С ХОРОШИМ НАСТРОЕНИЕМ!

Окончание. Начало на стр. 9
я больше чем уверен, они поедут отдыхать ещё и ещё. То есть люди поехали за границу в первый раз. Ну и что? Просто кто-то в семье подтолкнул их на то, что нужно ездить отдыхать, и так, поверьте мне, во многих семьях», — рассказывает Максим Русанов.
Директор тур-оператора «Сибирский мир» Виктор Кокоулин уверен, что сейчас многое меняется. Всё больше и больше пенсионеры едут отдыхать за границу, потому что там они чувствуют себя комфортно. «К примеру, в нашу фирму приходит люди с разным достатком и среди них есть очень много людей пожилого возраста. То есть сейчас любой может позволить себе отдохнуть за границей, не важно работает ли человек директором или обычным продавцом. Осталось мало людей, которые впервые едут за границу. Этот вид отдыха набирает обороты», — считает Виктор Владимирович.

к специалистам в туристическую фирму, таких проблем бы не было», — говорит Виктор Кокоулин.
Кроме того, если вы полетите, допустим, в Турцию сами и возьмете там дешёвый отель, то денег вы можете оставить там гораздо больше, потому что каждый день будете ходить на пляж, арендовать там лежак, зонтик и полотенце, что будет в вашем распоряжении совершенно бесплатно в более дорогих отелях. То же самое касается и питания. То есть экономия иногда довольно сомнительная.
«К тому же, в первую очередь при покупке турпакета важную роль играет юридическая защищённость. Полный туристический пакет как раз попадает в закон о защите прав потребителя. Когда вы отдельно приобретаете перелёт, проживание и медицинскую страховку, то здесь уже будет достаточно сложно что-то компенсировать в связи с затратами на тур», — объясняет Светлана Лазарева.

О масонах писана гора великая, кто здесь только не отметил. И в России тоже много зафиксировано печатным станком, до сих пор кое-кто самозабвенно разоблачает «вольных каменщиков».

Масоны существуют и сегодня, вот, к примеру, недавно выходили на демонстрацию во Франции. Исследователь О. Платонов утверждает: «Масоны и члены близких к ним организаций — обязательная и определяющая часть всех структур современной власти...» В нашей стране до сих пор некоторым тоже нравится играть в таинственность и напускную магию. Один из кузбасских журналистов описал несколько лет назад функционирование масонской организации в нашем областном центре. Так что, жив курилка!

Глаголева исследует только век Просвещения, то есть XVIII, иногда забираясь в начало соседнего — XIX. Столетие осмысленное осталось в истории, как начавшаяся бескровной революцией, а после кровушка людская лилась потоками в бесчисленных войнах, в которых, кстати, участвовала по мере сил и возможность и Россия. К концу же вырзла кровавая французская революция, ужаснувшая безудержным террором весь остальной мир.

Странновато как-то назвали — век Просвещения. На самом деле это было столетие революции в умах, сердцах, образе жизни. Шла борьба идей в среде интеллигентов, главный вопрос которой — власть и божественное происхождение государства. Это все оказалось покоем теорией общественного договора, сакральная власть абсолютных монархий уступала по всему фронту новым общественным устремлениям. А где не уступала, как в Испании, там страна с исторической точки зрения почти мгновенно отбрасывалась назад, в прозябанье и мракобесие. Маленькая Голландия, в конце концов, победила Испанию.

Для передовых людей был великодушный пример — Англия, с конституцией, равенством всех перед законом. Потому что эта страна и стала владычицей морей, держава номер один — свобода (с поправками на то время) способствовала бурному развитию всех сфер жизни, в том числе, и экономики.

Пруссия рванула вперед, дрались почти со всей Европой и ведь победила. А все дело в том, что масон пришел на трон: Фридрих II провозгласил свободу слова, запретил пытки, покровительствовал наукам и искусству.

Екатерина II в России запретила масонство, её сын Павел, войдя на престол, тоже издает Указ о запрете масонских лож, а сам, в полном согласии с традициями российских владетелей делать наоборот словам, становится

УРОК МАСОНСТВА

Тема, о которой до сих пор пугающая, даже ужасающая, другими, воспринимаемая с юмором, предлагается Екатериной Глаголевой в молодоговардейской книге «Повседневная жизнь масонов в Эпоху Просвещения».

Гроссмейстером Мальтийского ордена, который соперничал с большинством масонских организаций.

Как бы там ни было, но новые идеи оплодотворяли государственные перевороты, однако, приходящие к власти предпочитали побыстрее забыть благие обещания.
Поколебались позиции религии. Зародилось «общественное мнение». Как грибы росли самые разные кружки, клубы, салоны, в которых муссировались вопросы политики, обсуждали литературу, искусство, общество начало осуждать монархию за её решения и поступки. Вызрело решение о лишении королей физической неприкосновенности. Возникли тайные общества единомышленников, которые могли стать грозной силой. Но масоны демонстративно отталкивались от политики, хотя и вызывали подозрения властей. Люди же, вступая в ложи, чаще всего искали покойное место, где человек человеку брат.

Именно такими отшельниками являлись масонские общества, родиной которых стала Англия. Глаголева подробно, с многочисленными ссылками на документы, показывает, как масонство распространилось по Европе, не исключая и Россию. Все цвета этих объединений, которых страшно боялись российские самодержавцы с самодержавиями, исследуются и раскрываются подробнейшим образом.

Их страшилась власть державице, а они занимались «нравственным совершенствованием». Одним из первых русских «вольных каменщиков» достаточно высоких масонских ступеней был полководец Александр Суворов. Наверное, и поэтому его, победителя, регулярно отправляли в отставку, а потом призывали к исполнению долга война, когда припекало под троном, чтобы потом опять изгнать в глушь, в деревню.

У масонов были разные самоназвания: иллюминаты, розенкрейцеры и другие. Автор книги рассказывает о многих из них. Рядовым иллюминатам внушали мысли о превращении человечества в единое целое под руководством «высших сил», они обязаны были повиноваться руководству ордена под страхом смерти. «Увидеть свет» — это значило стать масоном, их самоназвание — «сыны света».

В России, как и в иных странах, масонские собрания — это, чаще всего, дворянские или интеллигентские игрушки-посиделки, приправленные мистикой, архаичными ритуалами и болтовней.

Ну и, конечно, масоны были выпиты не дураки, опять-таки ритуально. Закрытые пирушки с тостами и даже масонскими застольными песнями, например, во Франции это была «Песня молотков». А ещё и музыка, чаще в виде специальных гимнов. Довольно часто, домино, бильярд! Такой вот букет с пивом, вином, крепкими напитками. Из-за таких трапез (по-масонски, «агап») многие их считали пьяницами и развратниками. Ещё были масонские театральные представления,

принимали простым поднятием рук, все члены были равны, уличный оратор мог привлечь логикой и красотой речи на свою сторону. И шармы — белыми или черными голосовали — по самым важным вопросам, чем не демократический централизм?

А путешественники сновали по Европе туда-сюда, разносили свободомыслие. Ещё и языки знали. Французский обогащал все европейские языки, в числе которых и английский, 25 европейских монархий говорили по-французски. А к концу века английский начал оттеснять французский, Россия отставала и от этого языкового процесса. Французы же легко принимали своё лингвистическое, переделанное немного по звучанию и сильно по смыслу, от Англии, обогащая собственный язык. Ау, нынешние «ревнители» языка?!

Многие из образованных русских в те времена знали до пяти языков, читали сразу по выходу все европейские литературные новинки, активно обсуждали, популяризировали.

У Глаголевой в книге очень нужная для прочищения мозгов, часть четвертая, в которой рассматриваются все свободы в их развитии.

А ещё в Приложении дается масонская Конституция и прелестная мифологизированная версия Жерара де Нервала о родоначальнике масонов.

Но последнее уже не несет большого практического интереса, больше — эстетическое наслаждение, в отличие от основного содержания книги, которое заставляет думать о нашем настоящем и, что гораздо ценнее, о сценариях будущего.

Валерий Плужев

Напомню, «Вишневый сад» — это где «многоуважаемый шкаф» и «человека забыли», а самая знаменитая реплика в «Дяде Ване» — «Мы отдохнем, мы отдохнем... Мы еще увидим все небо в алмазах». Впрочем, как сказал не помню кто, русский народ подтожил свои впечатления о чеховской драматургии песней «Поспели вишни в саду у дяди Вани». А театроведы дружно признают, что от чеховских интерпретаций уже несколько осовели, потому что у какого же уважающего себя театра нет сегодня в репертуаре «Чайки» или «Трех сестер». Между тем Чехов годится для разъяснения нашей нынешней действительности ничуть не хуже, чем всякая другая классика.

Действие в чеховских пьесах, как правило, происходит в старых усадьбах, на которые в символическом плане проектируется райский сад. Вообще человечество за всю историю выдумало только три образа рая — это небо, сад и город (например, Небесный Иерусалим, весь из драгоценных камней). С небесами у нас сейчас обстоит особенно неблагоприятно. Космические аппараты падают один за другим (последний спутник грянул 25 марта). Глава «Рокосмоса» Владимир Поповкин трудится в своей должности меньше года, но уже поговаривают об отставке, потому что каждую неделю в его ведомстве случается какой-нибудь скандал. То Поповкин обвинит корпорацию РКС в исчезновении миллиардов, отпущенных на систему ГЛОНАСС. То Поповкина обвинят в драке из-за женщины после гулянки с коллегами по случаю 8 марта, с последующим излечением в Боткинской больнице. По этому поводу можно припомнить новейшую поговорку «Мы еще увидим все небо в таблетках». А можно указать, что дядя Ваня как раз и упрекает профессора Серебрякова в том, что работал на него всю жизнь, а тот оказался «ничто! мыльный пузырь!». Примерно так же обстоит дело с российскими налогоплательщиками и грандиозными проектами космического ведомства.

В общем, «поспели вишни в саду у дяди Вани, а вместо вишен теперь веселый смех».

Впрочем, образ города у нас тоже сильно скомпрометирован. Это видно хотя бы из того, что в последнее время пришлось сместить даже градоначальников Москвы и Питера — одного со скандалом, другого по-тихому... В Кузбассе же городские головы и вовсе летели как из-под гильотины, самая заметная скатилась в южной столице. Причем это вовсе не значит, что городские проблемы стали менее острыми. Вот последняя заметка на эту тему: «Преподаватели Новокузнецкого филиала Томского политехнического университета Алексей Дутин и Ольга Игумнова презентовали проект «Нет — марганцевому безумию». В связи с разработкой Усинского месторождения марганцевых руд и планирование их переработки в построенных на территории Новокузнецкого металлургического комбината ферросплавных печах, стихийно возникло общественное движение против загрязнения соединениями марганца окружающей среды на юге Кузбасса. Дискуссия вокруг этой проблемы начинает приобретать черты массового психоза... По мнению ученых, из-за загрязнения марганцем у людей могут развиваться заболевания нервной системы, которые приводят к интеллектуальной недостаточности».

Доктор Чехов своих пациентов марганцевкой, несомненно, пользовал, но в сочинениях его я на эту тему ничего не припомню. А вот у Манделштама есть двустихие: «Звезды мерцают ночью лунной, / Марганец спит в сырой земле». Типа, спит и пусть его спит, не буди лихо пока оно тихо. Правда, такая экологическая программа в Новокузнецке вряд ли проканает. В России ощущается дефицит марганца, Усинское месторождение — одно из немногих, и рано или поздно рути у металлургов до него должны были дойти. Кроме того, марганец только в чрезмерных количествах вызывает «тяжелые нарушения психики, включая гиперраздражительность, гипертонику и галлюцинации», но совсем без него тоже нельзя — он «оказывает влияние на рост, образование крови и

функции половых желез». В общем, мы еще увидим небо в кристалликах марганцовки.

С другой стороны, вот заметка, которая, по идее, должна наполнять сердце каждого кемеровчанина гордостью. «Новозеландские доллары с видами Кемерово... На реверсе серебряной монеты номиналом в один новозеландский доллар изображен мемориал памяти шахтеров Кузбасса работы Эрнста Неизвестного. На заднем плане стилизованное изображение механизированного проходческого щита. По контуру монеты размещена надпись «Кузбасс». Ну уж если до Новой Зеландии наша слава докатилась... При ближайшем рассмотрении, однако, оказывается, что эти монеты чеканят на туземном острове Ниуэ, «свободно ассоциированном с Новой Зеландией», причем специально по заказу российского банка. Так что наши патристические чувства в данном случае работают исключительно на аппетиты финансистов трех этих стран. В общем, как говорится в той же шансонетке: «А ну-ка Пета, наги спинок ветку!» — «А он все бабки в карманы сыпал».

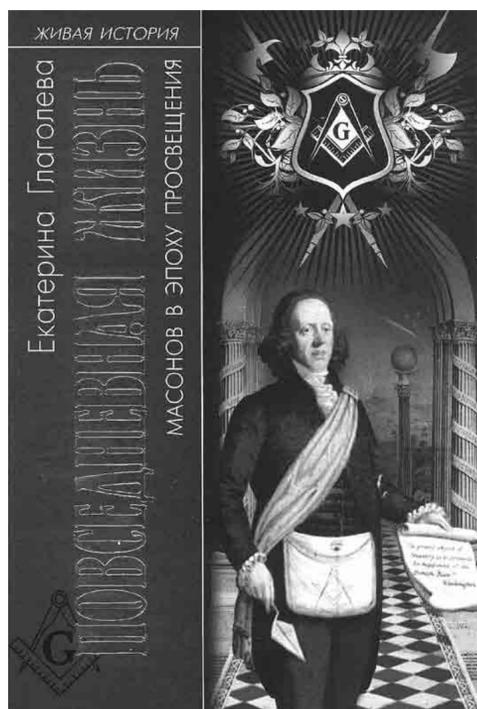
Стало быть, актуальным остается только образ райского сада. И по этой части у нас вроде бы все неплохо. Можно припомнить и вишневые сады в Осинниках, и реликтовые липы в Кузедеево, и Сад металлургов в Новокузнецке. И целый ряд объектов в Кемерове: тут тебе и бор в центре города, что твой Булонский лес; и сад списанной военной техники, так называемый парк Жукова; и насаждения близ деревни Сухово, громко именуемые Ботаническим садом. Вот и еще одно лицо в эту же строчку: «Общественная палата рассмотрела вопрос о создании в Кемерове зоопарка... Для площадки под строительство предъявлены достаточно жесткие требования: земельный участок должен составлять не менее 50 гектаров, а рельеф иметь интересное строение... Для зоопарка предложен земельный участок, примыкающий к территории Кузбасского ботанического сада».

У Чехова звери упоминаются чуть ли не на каждой странице: в «Дяде Ване» это телата, поросята, многочисленные лошади, петрушка с цыплятами, сверчок кричит, в монологе Астрова о бывлых лесах фигурируют лоси и козы, лебеди и глухари, в сравнениях мелькают хорек и гусак, вол и кроль. В «Вишневом саду», кроме тараканов и свиной, водится собака, которая орехи кушает, и страшный величии паук, от лапек курицей пахнет, скворцы поют хорошо, а люди — как шакалы, подает голос цапля не то филин, и возникает даже какой-то хищный зверь, которого нужен для обмена веществ и съедает все на своем пути. Отдельная статья — миксантропическое существо вроде русалки Елены Андреевны или лошади Калыгулы, от которой происходит древний род Сименовых-Питищов. И это мы еще не заглядывали в «Чайку», где дефилируют «люди, львы, орлы и куропатки, пауки и гуси, рогастые олени»... В этом смысле чеховские пьесы можно сравнить с райскими кущами, где Адам раздал зверью имена. Боюсь, и к этому идеалу мы в Кузбассе еще не скоро приблизимся.

Вот, впрочем, самое трогательное сообщение. В Новокузнецке из недостроенного офиса пропали телевизор, инструменты строителя, одежда и клетка с бурндуками. Рабочие заповодники бывшего напарника, уволенного за пьянку, полицией быстро разыскали его и заставили признаться. Злоумышленник, житель Новосибирска, разъяснил, что пытался раздобыть денег на билет домой, а бурндуков прихватил потому, что стало жалко: показалось, что строители уехали надолго, а зверушек бросили. Клетку с бурндуками он преподнес знакомой даме, чем необычайно ее порадовал.

Вот ведь как у Чехова дворяне человека забыли, а у нас даже бурндуков преступника жалуют. Налицо моральный прогресс и смягчение нравов. Будем надеяться, это мужику зачтется, если не на суде, то на небесах. Ведь и там рано или поздно наведут порядок.

Юрий Юдин



Екатерина Глаголева

ЖИЗНЬ МАСОНОВ В ЭПОХУ ПРОСВЕЩЕНИЯ

ПРО ВИШЕНЬЕ В ОСИНИКЕ И НЕБО В ТАБЛЕТКАХ

Нынче исполняется 115 лет пьесе Чехова «Дядя Ваня» и 110 лет его же комедии «Вишневый сад».

Напомню, «Вишневый сад» — это где «многоуважаемый шкаф» и «человека забыли», а самая знаменитая реплика в «Дяде Ване» — «Мы отдохнем, мы отдохнем... Мы еще увидим все небо в алмазах». Впрочем, как сказал не помню кто, русский народ подтожил свои впечатления о чеховской драматургии песней «Поспели вишни в саду у дяди Вани». А театроведы дружно признают, что от чеховских интерпретаций уже несколько осовели, потому что у какого же уважающего себя театра нет сегодня в репертуаре «Чайки» или «Трех сестер». Между тем Чехов годится для разъяснения нашей нынешней действительности ничуть не хуже, чем всякая другая классика.

Действие в чеховских пьесах, как правило, происходит в старых усадьбах, на которые в символическом плане проектируется райский сад. Вообще человечество за всю историю выдумало только три образа рая — это небо, сад и город (например, Небесный Иерусалим, весь из драгоценных камней). С небесами у нас сейчас обстоит особенно неблагоприятно. Космические аппараты падают один за другим (последний спутник грянул 25 марта). Глава «Рокосмоса» Владимир Поповкин трудится в своей должности меньше года, но уже поговаривают об отставке, потому что каждую неделю в его ведомстве случается какой-нибудь скандал. То Поповкин обвинит корпорацию РКС в исчезновении миллиардов, отпущенных на систему ГЛОНАСС. То Поповкина обвинят в драке из-за женщины после гулянки с коллегами по случаю 8 марта, с последующим излечением в Боткинской больнице. По этому поводу можно припомнить новейшую поговорку «Мы еще увидим все небо в таблетках». А можно указать, что дядя Ваня как раз и упрекает профессора Серебрякова в том, что работал на него всю жизнь, а тот оказался «ничто! мыльный пузырь!». Примерно так же обстоит дело с российскими налогоплательщиками и грандиозными проектами космического ведомства.

В общем, «поспели вишни в саду у дяди Вани, а вместо вишен теперь веселый смех».

Впрочем, образ города у нас тоже сильно скомпрометирован. Это видно хотя бы из того, что в последнее время пришлось сместить даже градоначальников Москвы и Питера — одного со скандалом, другого по-тихому... В Кузбассе же городские головы и вовсе летели как из-под гильотины, самая заметная скатилась в южной столице. Причем это вовсе не значит, что городские проблемы стали менее острыми. Вот последняя заметка на эту тему: «Преподаватели Новокузнецкого филиала Томского политехнического университета Алексей Дутин и Ольга Игумнова презентовали проект «Нет — марганцевому безумию». В связи с разработкой Усинского месторождения марганцевых руд и планирование их переработки в построенных на территории Новокузнецкого металлургического комбината ферросплавных печах, стихийно возникло общественное движение против загрязнения соединениями марганца окружающей среды на юге Кузбасса. Дискуссия вокруг этой проблемы начинает приобретать черты массового психоза... По мнению ученых, из-за загрязнения марганцем у людей могут развиваться заболевания нервной системы, которые приводят к интеллектуальной недостаточности».

Доктор Чехов своих пациентов марганцевкой, несомненно, пользовал, но в сочинениях его я на эту тему ничего не припомню. А вот у Манделштама есть двустихие: «Звезды мерцают ночью лунной, / Марганец спит в сырой земле». Типа, спит и пусть его спит, не буди лихо пока оно тихо. Правда, такая экологическая программа в Новокузнецке вряд ли проканает. В России ощущается дефицит марганца, Усинское месторождение — одно из немногих, и рано или поздно рути у металлургов до него должны были дойти. Кроме того, марганец только в чрезмерных количествах вызывает «тяжелые нарушения психики, включая гиперраздражительность, гипертонику и галлюцинации», но совсем без него тоже нельзя — он «оказывает влияние на рост, образование крови и

функции половых желез». В общем, мы еще увидим небо в кристалликах марганцовки.

С другой стороны, вот заметка, которая, по идее, должна наполнять сердце каждого кемеровчанина гордостью. «Новозеландские доллары с видами Кемерово... На реверсе серебряной монеты номиналом в один новозеландский доллар изображен мемориал памяти шахтеров Кузбасса работы Эрнста Неизвестного. На заднем плане стилизованное изображение механизированного проходческого щита. По контуру монеты размещена надпись «Кузбасс». Ну уж если до Новой Зеландии наша слава докатилась... При ближайшем рассмотрении, однако, оказывается, что эти монеты чеканят на туземном острове Ниуэ, «свободно ассоциированном с Новой Зеландией», причем специально по заказу российского банка. Так что наши патристические чувства в данном случае работают исключительно на аппетиты финансистов трех этих стран. В общем, как говорится в той же шансонетке: «А ну-ка Пета, наги спинок ветку!» — «А он все бабки в карманы сыпал».

Стало быть, актуальным остается только образ райского сада. И по этой части у нас вроде бы все неплохо. Можно припомнить и вишневые сады в Осинниках, и реликтовые липы в Кузедеево, и Сад металлургов в Новокузнецке. И целый ряд объектов в Кемерове: тут тебе и бор в центре города, что твой Булонский лес; и сад списанной военной техники, так называемый парк Жукова; и насаждения близ деревни Сухово, громко именуемые Ботаническим садом. Вот и еще одно лицо в эту же строчку: «Общественная палата рассмотрела вопрос о создании в Кемерове зоопарка... Для площадки под строительство предъявлены достаточно жесткие требования: земельный участок должен составлять не менее 50 гектаров, а рельеф иметь интересное строение... Для зоопарка предложен земельный участок, примыкающий к территории Кузбасского ботанического сада».

У Чехова звери упоминаются чуть ли не на каждой странице: в «Дяде Ване» это телата, поросята, многочисленные лошади, петрушка с цыплятами, сверчок кричит, в монологе Астрова о бывлых лесах фигурируют лоси и козы, лебеди и глухари, в сравнениях мелькают хорек и гусак, вол и кроль. В «Вишневом саду», кроме тараканов и свиной, водится собака, которая орехи кушает, и страшный величии паук, от лапек курицей пахнет, скворцы поют хорошо, а люди — как шакалы, подает голос цапля не то филин, и возникает даже какой-то хищный зверь, которого нужен для обмена веществ и съедает все на своем пути. Отдельная статья — миксантропическое существо вроде русалки Елены Андреевны или лошади Калыгулы, от которой происходит древний род Сименовых-Питищов. И это мы еще не заглядывали в «Чайку», где дефилируют «люди, львы, орлы и куропатки, пауки и гуси, рогастые олени»... В этом смысле чеховские пьесы можно сравнить с райскими кущами, где Адам раздал зверью имена. Боюсь, и к этому идеалу мы в Кузбассе еще не скоро приблизимся.

Вот, впрочем, самое трогательное сообщение. В Новокузнецке из недостроенного офиса пропали телевизор, инструменты строителя, одежда и клетка с бурндуками. Рабочие заповодники бывшего напарника, уволенного за пьянку, полицией быстро разыскали его и заставили признаться. Злоумышленник, житель Новосибирска, разъяснил, что пытался раздобыть денег на билет домой, а бурндуков прихватил потому, что стало жалко: показалось, что строители уехали надолго, а зверушек бросили. Клетку с бурндуками он преподнес знакомой даме, чем необычайно ее порадовал.

Вот ведь как у Чехова дворяне человека забыли, а у нас даже бурндуков преступника жалуют. Налицо моральный прогресс и смягчение нравов. Будем надеяться, это мужику зачтется, если не на суде, то на небесах. Ведь и там рано или поздно наведут порядок.

Юрий Юдин

СКУПОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ

Зачем вообще нужны туристические фирмы? Ведь можно купить билет на самолет самому и самому забронировать номер в гостинице. Но иногда, пытаясь сэкономить и отказываясь от услуг специалистов, можно испортить себе весь отпуск. Во-первых, такой способ отдохнуть не всегда выходит дешевле, а во-вторых, если с вами что-то случится в далекой стране, то надеяться будет не на кого. «Я могу привести пример такой самодельности. Недавно в СМИ рассказывали о мужчине, который уехал отдыхать в Индию, и его там парализовало. Само собой, он приехал отдыхать без страховки, без гиду, поэтому ему некуда было обратиться за помощью. Сейчас МЧС пытается вывезти его из страны, но за чей счёт? За счёт остального населения России. Ради этого человека в Индию гонят отдельный самолет, а если бы он обратился

СЕКРЕТ УДАЧНОГО ОТДЫХА

Самое грустное — это когда срывает синдром неоправданных ожиданий, считает Светлана Лазарева. Не нужно строить себе воздушных замков, нужно реалистично смотреть на свой отдых и быть готовыми к тому, что что-то может пойти не так, как вы запланировали. «Когда будете паковать чемодан, сверху нужно положить хорошее настроение — тогда всё будет хорошо. Не нужно приезжать в гостиницу и искать там негативные моменты. Также, если едете за границу, нужно вести себе подобающим образом, потому что культура зарубежных стран во многом отличается от культуры России. А самое главное — это позитивный настрой. На курорт мы едем отдыхать, а не показывать свою финансовую обеспеченность», — убежден Максим Русанов.

Виктория Мордвинова

Учебный центр ПРОФИ приглашает Вас и специалистов Вашей компании принять участие в Авторском тренинге Ивана Чернышева, г. Новосибирск

«ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ»

Дата проведения: 27-28 апреля 2012 г. по окончании тренинга выдается сертификат.

Иван Чернышев. Разработчик, автор и ведущий. Бизнес-тренер. Консультант в области управления продажами.

В обучении продажам, ведению переговоров вроде бы все известно и решено. Об этом написано миллион книг и проведено масса тренингов. Возникает один вопрос: «А где учились собственники и руководители, которых все называют «талантливыми переговорщиками», с которыми тяжело справиться обученным менеджерам?». Всем известно, что стандартные приемы перестают работать тогда, когда вы сталкиваетесь с нестандартными или очень опытным оппонентом. Такие переговоры могут пойти по жесткому сценарию, а могут вестись мягко, но явно не в Вашу пользу.

Пройдя тренинг ТОП-переговоры, Вы получите ответы на 2 важных вопроса:

- Чем пользуются опытные, но не учившиеся нигде переговорщики?
- «Талантливые переговорщики»?
- Чего не умеют «академически» переговорщики?

Если Вы хотите добиваться цели в любых переговорах, чувствовать себя уверенно в жестких переговорах или никогда не уходить с переговоров без устраивающего Вас результата, то этот тренинг для Вас.

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

РЕКЛАМА В РЕГИОНАХ

6500 изданий

9500 конструкций

7700 промоутеров

1300 телеканалов

1000 радиостанций

Реклама Онлайн

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

www.reklama-online.ru

ВЫБЕРИ СВОЙ ГОРОД

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна 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. 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.



НАГРАЖДЕНИЕ ЛАУРЕАТОВ «АВАНТПЕРСОНЫ»



1. Галина Красильникова, главный редактор Группы изданий, вручает приз победителя «Авант-Персона» по результатам голосования на сайте в номинации «Компания» – Ольге Хрисановой, коммерческому директору ООО «Е-Лайт Телеком»
2. Александр Лавров, директор по экономике и финансам ОАО «Кузбассэнерго» получил главный приз в номинации «Компания» – по результатам экспертного голосования
3. Валерий Кубасов, управляющий (на фото справа), и Константин Журавлев, руководитель кредитно-кассового отделения «Кузбасс» Альфа-Банка вручают специальный приз в номинации «Топ-Менеджер» Вадиму Севастьянову, директору Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон» (в центре)
4. Сергей Муравьев, генеральный директор ОАО «Кузбасский Технопарк» – победитель в номинации «Топ-Менеджер», по оценке экспертов
5. Татьяна Ивлева, вице-президент КТЭП, вручает приз победителя Сергею Колеснику, совладельцу группы компаний «РегионМарт», в номинации «Предприниматель»

ГОСТИ О ПРЕМИИ «АВАНТ-ПЕРСОНА»

Вячеслав Горлач, исполнительный директор НП «Строительные предприятия Кузбасса»
– Конкурс «Авант-Персона» задуман своевременно и очень правильно. Люди должны знать имена тех компаний, которые добиваются больших успехов и тех людей, лидеров, которые к этому успеху привели свои коллективы. Идея, без сомнения, очень хороша. Голосование в интернете – это очень современно, это интересно, это интерактивно. Думаю, что конкурс в будущем получит дальнейшее развитие. А пока скажу, что мне было очень приятно быть участником экспертной комиссии конкурса.

Валерий Кубасов, управляющий Кемеровского ОО ОАО «Альфа-Банк»

– Я думаю, что этот конкурс – только начало. В дальнейшем будет вырабатываться понимание того, как всё это должно быть, и каждый следующий год конкурс будет набирать обороты, будет увеличивать свою популярность. Если мы в федеральных СМИ постоянно видим политиков и бизнесменов общероссийского масштаба, то в регионах люди далеко не всегда знают «кто есть кто», а ведь рейтинговые понятия сегодня очень важны. Можно было бы только посоветовать расширить состав экспертной комиссии – это улучшит качество оценки.

Вадим Севастьянов, директор Сибирского филиала ОАО «МегаФон»

– Я думаю, что сама идея конкурса очень хороша – показать ведущих представителей бизнеса нашего региона. Мне же, как одному из номинантов, участие в этом конкурсе понравилось, особенно последний день – он был самым жарким! Говоря о методике сбора голосов в сети интернета, я думаю, что этот результат не должен являться окончательным. Есть и другие проблемы, которые обнаруживались по ходу конкурса. Но всё это, наверное, будет отмечено и в будущем конкурс «вырастет» – и в концептуальном, и в техническом отношении, и в привлечении всё большей и большей аудитории к участию в нём.

Сергей Колесник, собственник компании «Система РегионМарт»

– Я следил за ходом конкурса «Авант-Персона». Хотя гораздо более активно это отслеживали мои дети. Говорить о способах голосования трудно – всё это очень субъективно. Хотя и вполне нормально – и тот и другой способ. Возможно, интересным было бы вынесение решения самим предпринимательским сообществом – как некой комиссии, состоящей из коллег по бизнесу. А вообще надо пробовать разные варианты.

Наталья Торик, директор «Центр маркетинга территорий – Кузбасс»

– Я очень внимательно следила за ходом конкурса, а поскольку в числе номинантов был мой брат, то я очень активно болела и голосовала. Лично у меня не было опыта проведения подобных акций, но то, что в шорт-лист совершенно по-честному были собраны очень сильные люди, то очевидно, что конкурс получился достойным и авторитетным. Интернет-голосование – совершенно правильный способ, но я думаю, что кроме этого к голосованию можно было привлечь и ресурсы социальных сетей – там все самые активные люди экономики и бизнеса.

ПОЗДРАВЛЕНИЯ И ПОДАРКИ



1. От Совета народных депутатов Кемеровской области «Авант-ПАРТНЕР» поздравляет Елена Козлова, председатель комитета по вопросам предпринимательства, инноваций и имущественных отношений СНД КО: «За прошедшие годы издания, входящие в Группу «Авант», по праву завоевали уважение и популярность у своей читательской аудитории, зарекомендовали себя, как авторитетные источники информации и серьёзной аналитики»
2. От лица главы г. Кемерово Владимира Михайлова с юбилеем поздравила Екатерина Дубкова, начальник управления по социальной и информационной политике администрации: «Администрация города выражает редакции «Авант-ПАРТНЕРА» благодарность за вклад в формирование информационного пространства и профессиональное освещение социально-экономической жизни областного центра»
3. Леонид Рукман, директор ООО «Универсал-Спецтехника», подарил почти настоящий экскаватор: «Я давно знаю «Авант-ПАРТНЕР» – все эти десять лет. Я читаю эту газету, мне это интересно, и я периодически получаю весьма ценную для меня информацию. Это даёт много для развития бизнеса. Спасибо вам. С первым вас юбилеем, продолжайте свою полезную работу!»

ИНТЕРВЬЮ



Евгений Иванов, заместитель председателя ГТРК «Кузбасс»: «Я могу сказать, что «Авант-ПАРТНЕР» – это издание, которое уже успешно зарекомендовало себя на кузбасском рынке региональной журналистики, и в целом, в экономическом пространстве Кузбасса. Недаром же владельцы и топ-менеджеры компаний с большим интересом читают это издание и во многом прислушиваются к его оценкам. Мы имеем намерения о сотрудничестве с таким уважаемым изданием, и я собираюсь сегодня сделать руководству «Аванта» предложение об участии в совместном проекте»

Спонсоры, партнеры

В ФОТОСТУДИИ



1. Анатолий Архипов, председатель Совета по поддержке предпринимательства при главе г. Кемерово
2. Наталья Архипова, директор ООО «Автоцентр Дюк и К»
3. Игорь Бучин, генеральный директор Корпорации «АСИ»
4. Александр Лобанов, генеральный директор компании «Провинция Ресурс»

Подробный фотототчет с мероприятия, а также имена всех победителей «АвантПерсоны» - на сайте Бизнес-портал Кузбасса www.avant-partner.ru

Уважаемые сотрудники областного экономического еженедельника «Авант-Партнер»!

От лица всех работников Группы Компаний «Перекрёсток Ойл» и от себя лично поздравляю вас с замечательным юбилеем издания!

«Перекрёсток Ойл» уже перешагнул десятилетний рубеж, и на правах чуть более опытного участника кузбасского бизнес-сообщества, позвольте пожелать вам неуклонного роста, творческих находок, постоянного поиска новых идей и форм работы.

Уверен, что уже в ближайшее время, издания «Авант-Партнера», как и автозаправки под маркой «Перекрёсток Ойл», можно будет найти не только в любом районе нашей родной области, но и в соседних сибирских регионах!

Удачи вам, успехов в вашем непростом деле и побольше заинтересованных читателей.



С уважением,
генеральный директор
Группы Компаний
«Перекрёсток Ойл»
Николай Карманов

