



5 БИЗНЕС-ПРОЕКТЫ ВАСИЛИЯ БОЧКАРЕВА

Очевидно, что в главной отрасли Кемеровской области резко сократились возможности дальнейшего развития и роста. Несмотря на то, что власти региона ожидают увеличения физических объёмов добычи и сходные планы строят некоторые производители, большинство угольщиков продолжают сокращать инвестиции и ограничиваются решением отдельных производственных задач.

В целом угольщики Кузбасса планируют добыть 205 млн тонн угля в 2014 году, сообщил 4 февраля заместитель губернатора региона по угольной промышленности и энергетике Андрей Гаммершмидт. На отраслевом совещании в областном правительстве он отметил, что в прошлом году добыча угля в регионе составила 203 млн тонн (в конце прошлого года власти прогнозировали 203,5 млн, что на 1,5 млн больше, чем в 2012 году. Из всего объёма угля, добытого в прошлом году, угля коксующихся марок было добыто 55,4 млн тонн, энергетических – 146,6 млн, экспортные поставки угля составили 109,2 млн тонн. Сегодня производственные мощности всех добывающих предприятий Кузбасса составляют 245 млн тонн угля в год, мощности обогатительных фабрик и установок – 166 млн тонн, в прошлом году из всего объёма добытого угля переработке подверглось 145 млн тонн, на 5 млн больше, чем в 2012 году. Несложно понять, что с такими производственными мощностями угледобыча Кузбасса может себе позволить расти и дальше, и более быстрыми темпами, и главными ограничителями роста становятся наличие реального спроса, цена на уголь, и пропускные транспортные способности.

Конечно, будут в этом году и новые вводы, тем более что новые предприятия строятся не один год, и нередко их запускать приходится в довольно сложной рыночной ситуации, тогда как строительство начиналось в более благоприятных условиях. По данным заместителя губернатора, в этом году предусмотрено ввести в строй шахту «Карагайлинская» в Киселевске производственной мощностью 1,5 млн тонн, разрезы «Тайбинский» мощностью в 1,8 млн (там же) и «Кийзасский» в Мысках на 4,5 млн тонн. Планами угольной компа-

нии «Заречная», в состав которой входит ООО «Шахтоуправление «Карагайлинская», предусмотрен одновременный пуск шахты и обогатительной фабрики в едином производственном комплексе, и ранее планировалось их запустить в августе прошлого года. Но эти открытия ожидаются на фоне уже состоявшегося закрытия почти всех шахт города Прокопьевска, что подтвердил и Андрей Гаммершмидт, сообщив, что «уходит» шахта «Зиминка», а шахта «Красногорская» доработает только до конца 2014 года, а затем прекратит работу. Кроме того, впервые за много лет не объявлен объём инвестиций

На фоне ожидаемого общего роста добычи планирует сокращение ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ), крупнейший угольщик региона. В его планах добыть в 2014 году 43,3 млн тонн угля против 43,8 млн в 2013 году. Как сообщил гендиректор ООО «УГМК-Холдинг» (управляющая компания КРУ) Андрей Козицын, две трети планируется отправить на экспорт, 28,9 млн тонн против 24,8 млн в 2013 году. Планы сокращения и недовыполнение плана по добыче в прошлом году (первоначально он составлял 45 млн тонн) он объяснил трудностями железнодорожного вывоза угля на экспорт, главным образом, в восточном направлении. «На Трансибе есть узкие места, из-за этого компании не удалось вывезти на рынок Восточной и Юго-Восточной Азии» 1 млн тонн угля, а кроме того, на складах компании с прошлого года находится 4,7-4,8 млн тонн переходящего остатка, поэтому не имеет смысла наращивать добычу», – пояснил гендиректор «УГМК-Холдинга».

По его оценке, снижение цен на уголь в прошлом году составило в среднем 30%, кроме того, на уголь низкий спрос, особенно, в Европе,

ТЕНДЕНЦИИ



ЭПОХА МАЛОГО РОСТА

и там наблюдается переизбыток угля. В то же время в Восточную Азию, где сегодня самый большой рынок угля и самые высокие цены, поставки затруднены из-за проблем железнодорожных перевозок. Объём инвестиций КРУ на 2014 году, как сообщил Андрей Козицын, составит 5 млрд рублей против 4,7 млрд рублей, освоенных в прошлом году (первоначальный план был также 5 млрд). Основная часть инвестиций текущего года, 3,2 млрд, будет направлена на строительство новой обогатительной фабрики (ОФ) «Калтанская Энергетическая» на Калтанском угольном разрезе. Её планируется запустить в декабре текущего года с годовой производственной мощностью по переработке 3 млн тонн угля. В дальнейшем КРУ планирует построить ещё три ОФ, по одной в год, с тем, чтобы перерабатывать 90% всего добываемого и практически весь уголь необходимый для переработки и пригодный для нее.

Похожую с КРУ или даже большую инвестиционную сдержанность в 2014 году планируют и другие угольные компании. Так группа «Стройсервис» планирует в этом году сократить свои инвестиции в 2,3 раза, с 3,2 млрд рублей в 2013 году до 1,4 млрд, (при плане нарастить добычу с 7,2 млн тонн до 7,8 млн), холдинг «Сибуглемет» планирует 2,1 млрд рублей инвестиций (объём 2013 года не объявлялся) с добычей 10 млн тонн угля. Некоторые инвесторы вообще отказываются от вложений в уголь, как это сделало ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», объявив, что не будет строить в ближайшем будущем шахты (в Кузбассе у него лицензии на участок «Жерновский-1» и Жерновский Глубокий на юге бассейна), а часть компаний продолжают отказываться от некоторых своих активов (см. ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ).

Антон Старожилов



6 КАК РАСТУТ ПРОДАЖИ ВНЕДОРОЖНИКОВ



11 «НОВОГОДНИЕ» НАЛОГОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Здоровье – это чистый воздух!

- кондиционеры
- вентиляция
- ионизация воздуха

ПРОФЖИЛСТРОЙ т. 452-333
г. Кемерово, ул. Суворова, 20 (Цокольный этаж) т. 455-510

ВЫБЕРЕМ ДОСТОЙНЫХ!

Наш опрос на стр. 6, 9

К Дню Защитника Отечества (21-23 февраля)
Международному Женскому Дню (7-10 марта)

PARK-HOTEL GRALL

Дарите любимым теплые чувства!

Уютный двухместный номер, ванна с лепестками роз, завтрак «Шведский стол», комплимент от отеля - шампанское!

д. Журавлево, тел: 602-165, +7 902-616-00-00

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ЧАСТНИКИ ИНВЕСТИРУЮТ В МУСОР

Два полигона твёрдых бытовых отходов (ТБО) планируют построить в Новокузнецком районе в этом году частные компании, сообщила 12 февраля заместитель губернатора Кемеровской области по природным ресурсам и экологии **Нина Вахлаева**. Ещё один около посёлка Чугунаш Таштагольского района планируется начать строить за бюджетный счёт в этом году или в следующем для утилизации мусора, который образуется в большом количестве от туристов, посещающих Горную Шорию. Проекты в Новокузнецком районе реализуют две компании, занятые сбором мусора в Новокузнецке и в Новокузнецком районе. Это – ООО «Полигон» и ООО «Экотек». «Сейчас уже есть современный полигон ТБО с разбором и утилизацией мусора новокузнецкой компании «Эко-Лэнд», но монополии быть не должно, должна быть конкуренция на этом рынке», – отметила Нина Вахлаева. По данным начальника отдела стратегического планирования администрации Новокузнецкого района **Андрея Борисова**, компания «Экотек» планирует запустить свой полигон на площади около 5 га в районе посёлка Степной уже летом нынешнего года, инвестируя в проект 60 млн рублей. На нём предусмотрено не только складирование мусора, но и его сортировка с последующей переработкой отдельных компонентов. Проект компании «Полигон» пока находится на стадии согласования. В прошлом году, по данным управления Росприроднадзора по Кемеровской области, в Кузбассе 982,3 тыс. тонн твердых бытовых отходов, которые вывозятся для утилизации и разбора на свалки.

«КУШЕЯКОВСКАЯ» ПРОДАЁТСЯ В РАБОТЕ

В департаменте по связям «Евраз Групп» прокомментировали появившиеся на прошлой неделе сведения о скорой остановке шахты «Кушеяковская» (входит в компанию «Ожукубассуголь», угольное подразделение группы), напомнив, что как ещё одно непрофильное предприятие, оно выставлено на продажу. Продажа шахты вызвана тем, что оно добывает энергетический уголь марки Г (1,39 млн тонн в 2013 году), тогда как группа «концентрируется на добыче коксующихся марок углей, востребованных в металлургической индустрии, и бизнес по добыче энергетического угля для компании не является приоритетным». Поэтому «Евраз» рассматривает возможность продажи шахты «Кушеяковская». По поводу сообщения угольного профсоюза, что «Кушеяковская» добывает текущую лагу и в марте-апреле остановит добычу, в департаменте пояснили, что пока предприятие не продано, и продолжает работать. Запасы угля на лицензионном участке «Кушеяковской» составляют 261 млн тонн различных марок, в том числе, Г, ГЖО и ДГ. Производственная мощность шахты – 1,5 млн тонн.

СДС СОЗДАЛ СП С ТИМЧЕНКО

На прошлой неделе холдинг «Сибирский деловой союз» (СДС) объявил о реализации совместного проекта по строительству специализированного угольного порта в районе бухты Суходол (Шкотовский район Приморского края)... на паритетных условиях совместно с Volga Group. Последняя контролируется известным российским предпринимателем **Геннадием Тимченко**, и теперь она приобрела 50% долей уставного капитала ООО «Морской порт «Суходол» (было учреждено ХК «СДС-Уголь» (отраслевое подразделение СДС) в декабре 2012 года). Инвестиционная группа Volga Group объединяющая вложения Геннадия Тимченко в 18 компаний, работающих на российском и международных рынках, в частности, в газовую компанию НОВАТЭК (23%), нефтетрейдер Sunport (44%), нефтехимический холдинг СИБУР (37,3%) и другие. Как сказано в сообщении департамента по связям с общественностью СДС, терминал, мощностью 20 млн тонн угля в год в бухте Суходол позволит увеличить экспорт кузбасского угля на Азиатско-Тихоокеанский рынок. Начало строительства запланировано на июль-сентябрь 2014 года, ввод в эксплуатацию первой очереди мощностью до 6 млн тонн в год – на июль 2017 года. Вторая и третья очереди с выводом терминала на проектную мощность планируются построить в 2019-2021 гг. Объем финансирования составит 18 млрд рублей. Слухи о том, что Геннадий Тимченко покупает СДС и/или «СДС-Уголь» активно циркулировали в бизнес-кругах Кузбасса в 2011 году, но сотрудничество сторон тогда ограничилось покупкой СДС активов компании «Сибур-Минудобрения» из состава СИБУРА в декабре 2011 года, после того, как СИБУР был приобретен Геннадием Тимченко и его партнёрами по НОВАТЭК.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **www.avant-partner.ru** ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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

Реклама Онлайн агентство полного цикла

(812) 401-64-64 (495) 737-54-64 (383) 227-64-64 www.reklama-online.ru

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ

Печатные СМИ Радио Телевидение Транспорт

Метро BTL/Промо Интернет Наружка

ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Норманче-Давеню, 104, ОГРН 1105478018361

ОМС БЕЗ СДС

Страховая компания «СДС-Медицина» заявила о прекращении деятельности в сфере обязательного медицинского страхования. Как сообщает компания, в планах – слиние с другим страховщиком холдинга «СДС», СК «Сибирский Дом Страхования».

О прекращении деятельности в сфере обязательного медицинского страхования ООО «Страховая компания «СДС-Медицина» объявило на своём сайте. Об этом можно также узнать и на сайте территориального фонда ОМС Кемеровской области. Ведомство сообщает, что застрахованным в этой компании лицам нужно обратиться к какому-либо другому страховщику, работающему в системе ОМС Кемеровской области. Таких компаний, помимо «СДС-Медицины», в регионе работает четыре: СМО «Сибирь» (с 2011 года входит в группу «АльфаСтрахование»), «Ингосстрах-М» и два новокузнецких страховщика – «Сибирский Спас-Мед» и Центр медицинского страхования «Здорово».

Как пояснила «А-П» генеральный директор «Сибирского Дома Страхования» и по совместительству исполняющая обязанности гендиректора «СДС-Медицины» **Ольга Бутковская**, решение о слиянии страховых компаний было принято руководством холдинга в конце декабря 2013 года, причиной стала высокая убыточность ОМС: «Тех расходов на ведение дела, а это менее 2% от подшевного норматива, которые остаются в распоряжении страховой компании, не хватает ни на что. А ОМС – достаточно затратный вид страхования: надо врачей-экспертов постоянно учить, проводить разъяснительную и консультационную работу с застрахованными. В течение трёх лет мы пытались вывести рентабельности, но нам это не удалось, затраты на ОМС превышали доходы на 20%. Эти убытки мы перекрывали за счёт ДМС, снижая таким образом рентабельность бизнеса. Но это неправильно, к тому же регулятор сейчас достаточно жестко следит за рентабельностью каждого вида страхования. Такие действия повышают налоговые и надзорные риски, поэтому было принято решение из системы ОМС выйти».

Отметим, что количество застрахованных по ОМС в «СДС-Медицине» небольшое – около 86 тыс. человек. Большая часть регионального рынка ОМС принадлежит федеральным игрокам, лидером (более 80% рынка) является «Сибирь». По данным первого заместителя директора территориального фонда ОМС **Ирины Дружляк**, на местные компании приходится всего около 3% рынка (включая «СДС-Медицину»). По словам Ольги Бутковской, основная часть сотрудников СК «СДС-Медицина» перешли на работу в компанию «Ингосстрах-М» и в настоящее время занимаются сбором заявлений от застрахованных о замене страховщика. Уже собрано около 6 тыс. заявлений, большинство предпочло «Ингосстрах-М». Ольга Бутков-

ская подчеркнула, что по закону об ОМС каждый гражданин имеет право на выбор страховой компании, сотрудники могут лишь предложить. «В условиях монополии одного страховщика («Сибирь», – прим. «А-П.») увеличение доли другой компании, способной составить ей конкуренцию, будет только на пользу застрахованным и региональному рынку ОМС в целом, приведёт к повышению качества услуг», – добавила гендиректор СК «Сибирский Дом Страхования».

Отметим, что группа «Ингосстрах» уже предпринимала значительные шаги по расширению своего присутствия на рынке ОМС Кемеровской области. Так, летом 2013 года ОСАО «Ингосстрах» через свою дочернюю структуру, ЗАО «ИнВест-Полис», приобрела 100% долей в уставном капитале кемеровской страховой компании ООО «ЖСО-Медицина».

Частую, при закрытии сложных позиций, компания-работодатель сталкивается с отсутствием адекватного отклика со стороны соискателей, при этом предложение является конкурентоспособным.

Наиболее распространенные причины отказов со стороны достойных, замотивированных на смену работы, кандидатов:

1. Исторически сложившаяся неоднозначная репутация о компании на рынке труда: «мифы» и «легенды».
2. Выставление слишком жестких компетенций, завышенные требования работодателя.
3. Неадекватный компенсационный пакет.

Кадровое агентство «Континент-Сибирь» нужно, когда «предложение» и «спрос» не совпадают.

Наши ресурсы и преимущества:

- Организация конфиденциального поиска (информация о названии компании-работодателе закрыта до финального собеседования). Благодаря этой технологии мы получаем широкий выбор кандидатов, не ограниченных возможно неадекватным мнением о компании. Благодаря знакомству на собеседовании с менеджментом компании развиваются очень многие «мифы».
- Технология «прямого» поиска (обращение к лучшим людям среди компаний-конкурентов. Эта технология позволяет оценить потенциал кандидатов в рабочих условиях, работодатель получает полноценный аналитический обзор о состоянии персонала у конкурентов)
- Поиск на альтернативных рынках, расширение границ поиска.
- Наличие базы специалистов с 1999 года.

Пасынкова Оксана Александровна
Исполнительный директор, кадровое агентство «Континент-Сибирь»

СТРАХОВЩИКАМ ОСАГО НАПОМНИЛИ О ЗАКОНЕ

В первых числах февраля власти Кемеровской области обратились к страховым компаниям с призывом прекратить навязывать людям дополнительные услуги при продаже полисов ОСАГО.

4 февраля в областной администрации прошло совещание с руководителями страховых компаний, а 6 февраля страховщикам было разослано письмо с подписью заместителя губернатора по экономике и региональному развитию **Дмитрия Исламова** (копия имеется в распоряжении «А-П.»).

В частности, в письме говорится об участившихся жалобах граждан в областную администрацию на навязывание дополнительных полисов ОСАГО, отказывающихся от дополнительных видов страхования в заключении договоров ОСАГО страховщики отказываются. В письме областные власти напоминают, что такая практика противоречит нормам действующего законодательства – Правилам обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств и закону «О защите прав потребителей», напоминают о социальной значимости такого массового вида страхования, как ОСАГО, и призывают прекратить порочную практику.

Что примечательно, в управлении Роспотребнадзора по Кемеровской области вспомнили лишь единичные случаи обращения

граждан по поводу навязывания дополнительных услуг при оформлении полиса ОСАГО. В управлении Федеральной анти-монопольной службы сообщили, что дел в отношении страховщиков по признакам навязывания дополнительных полисов за последний год возбуждено не было.

Отметим, что описанные проблемы с ОСАГО в регионе, как и по всей России, начались ещё летом 2013 года. На фоне растущей убыточности по данному виду, спровоцированной в том числе и увеличением числа судебных иссков, страховые компании стали сокращать этот бизнес. Поскольку по закону, имея лицензию на данный вид страхования, просто так отказать в заключении договора ОСАГО страховщик не может, поводом для отказа чаще всего становилось банальное отсутствие бланков полисов. Впрочем, как отмечают страховщики, проблема с дефицитом полисов – вовсе не миф. Квотирование бланков строгой отчётности ОСАГО, утверждаемое Российским союзом автостраховщиков, происходит раз в год. Поскольку лидеры рынка (в том числе «Росгосстрах» ещё в прошлом году начали резко

сокращать свою долю, поток клиентов в офисы других компаний значительно возрос. Отсюда и дефицит бланков.

Руководители филиалов страховых компаний в ответ на обращения областных властей отмечают, что на региональном уровне мало что могут сделать, ведь политика продаж к ним «спускается» из головного офиса. По мнению генерального директора СК «Сибирский Дом Страхования» **Ольги Бутковской**, областной администрации имеет смысл обратиться в РСА с предложением изменить порядок квотирования бланков. «Всё упирается в экономические показатели», – комментирует ситуацию с ОСАГО Ольга Бутковская. – Не секрет, что в регионах Сибири ОСАГО недотарифицировано, уровень выплат очень высокий, комбинированный коэффициент убыточности ОСАГО у многих компаний превысил 100%. Плюс негативная судебная практика, ожидаемое к лету повышение лимитов. Если не будут повышены тарифы, это приведёт к тому, что страховщики начнут закрывать филиалы. Страхование – это бизнес. Если он убыточен, компании из него уходят».

По оценке директора Кемеровского регионального филиала СК «Согласие» **Юлии Лашной**, оптимальная доля ОСАГО в портфеле страховой компании, позволяющая страховщику справиться со своими обязательствами, составляет 10-15%. В Кемеровском филиале СК «Согласие» доля ОСАГО 12%, по итогам 2013 года комбинированный убыток составил 103%, а это уже «чистый минус».

Впрочем, по мнению директора Кемеровского филиала СК «АльфаСтрахование» **Романа Силаева**, тариф и региональные коэффициенты ОСАГО для Кемеровской области ещё жизнеспособны, но для удержания страховщиков в этом бизнесе нужно ввести единую систему оценки ущерба, ввести обязательное досудебное урегулирование претензий и вывести ОСАГО из-под действия закона о защите прав потребителей. Напомним, этот закон возложил гражданам подавать иски в суд, минуя обращение непосредственно к страховщику. Как следствие – у страховых компаний резко увеличилась убыточность ОСАГО из-за штрафных санкций и компенсаций клиентам расходов на юридические услуги.

Ксения Сидорова

ЦЕНА ВОПРОСА

84 миллиарда 806 миллионов рублей составили поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему всех уровней на территории Кемеровской области в 2013 году. Как сообщает территориальный орган государственной статистики по региону со ссылкой на налоговую службу. Это на 16,4% меньше, чем было собрано в 2012 году, 101,5 млрд рублей. Самую большую долю поступлений в бюджетную систему обеспечил налог на доходы физических лиц. Его в прошлом году было собрано в Кузбассе 37,86 млрд рублей, 44,6% всех поступлений. Налога на прибыль было собрано 16,7 млрд (19,7%), налога на имущество – 15,02 млрд (17,7%). А вот поступлений от налога на добавленную стоимость (НДС) не было вообще, напротив, на 1,68 млрд рублей был произведён возврат средств из бюджета. Обычно это делается в связи с переплатой, сделанной ранее налогоплательщиками. Подвляющая часть всех налоговых поступлений на территории Кемеровской области, 78,14 млрд рублей, была направлена в консолидированный бюджет региона (Кемеровской области и муниципальных образований). В федеральный бюджет ушло только 8,34 млрд рублей (без учёта возврата НДС). Это часть поступлений от акцизов, от налогов и платежей за использование природных ресурсов, и от налога на прибыль.

5 миллиардов 811 миллионов 100 тысяч долларов США составила стоимость экспорта товаров из Кемеровской области в 2013 году, сообщает пресс-служба кемеровской таможи Федеральной таможенной службы. Это на 10,2% меньше, чем было в 2012 году. Заметное сокращение отмечено по всем главным статьям кузбасского экспорта. Так вывоз «минеральных продуктов» (в их составе на долю каменного угля приходится 98,3% стоимости вывоза по всей статье) составил 2 млрд 937,4 млн долларов. Это 50,5% всей стоимости регионального экспорта (в 2012 году эта доля была 52,5%). При этом снизился экспорт на 480,7 млн долларов в страны дальнего зарубежья, в частности, в Нидерланды (на 254,4 млн долларов), в Великобританию (142 млн) и в Турцию (на 113,8 млн). Очевидно, что именно здесь сказывается отрицательное влияние на угольный рынок поставок из США. Сократился экспорт из Кузбасса металлов и изделий из них (на 143,6 млн долларов) и химических продуктов (на 32,4 млн долларов). Всего по статье «металлы и изделия из них» было вывезено товаров на 2 млрд 288 млн долларов, 39,4% от всего кузбасского экспорта, по статье «химические продукты» – 527,6 млн долларов (9,1% всего экспорта). Среди точек роста можно отметить увеличение вывоза пищевых продуктов в 2013 году, на 32,3% или на 5,1 млн долларов. Но пока эта статья экспорта малозначительна для Кузбасса, весь вывоз составил 20,1 млн долларов. Среди увеличившихся поставок отмечен рост вывоза кондитерских изделий на 2,5 млн долларов в страны дальнего зарубежья и на 0,8 млн долларов – в страны СНГ. Пресс-секретарь кемеровской таможи Владимир Манатаров пояснил, что эти поставки обеспечивают предприятие компании «КВД» под маркой «Яшкино». А вот экспорт водки из Кузбасса вырос в прошлом году на 2,3 млн долларов в страны дальнего зарубежья, но сократился на 1,1 млн в страны СНГ.

АВАНТ-ПЕРСОНА - 2014

Вот уже несколько лет подряд редакция «Авант-ПАРТНЕР» выбирает наиболее заметные за прошедший год компании, топ-менеджеров, предпринимателей. Выбор редакции проходит на основе деловых и экономических событий прошедшего года, показателей компаний, экспертных опросов (читайте БИЦОПРОС на стр. 6, 9).

Основным критерием выбора номинантов является их соответствие основной цели премии «Авант-ПЕРСОНА» – представить бизнес-сообществу компании, работающие в регионе и способствующие его развитию, а также управленцев, предпринимателей, успешно реализовавших интересные бизнес-проекты и/или общественно-полезные инициативы, пропагандирующих цивилизованный и грамотный подход к ведению бизнеса.

Мы признаём, что не все события мы можем охватить, но обо всех персонах мы становимся известны. Поэтому первый этап проекта – открытый.

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

Форма заявки и подробности выдвижения – на сайте www.avant-partner.ru. Заявки принимаются до 24 февраля включительно.

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

Награждение победителей пройдет в рамках Торжественного приема «АвантПерсона 2014». Уточняющие вопросы можно задать по электронной почте: editor@avant-partner.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ

ПРОФИЛСТРОЙ, JAGUAR, LAND-ROVER, ЦЕНТРЕ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ, РЕГИОН УПАК, ПАРТНЁРЫ: ИМЭКС, ГМЭН, ВНЕДРЕНЧЕСКИЙ ЦЕНТР ИстСайн, ПРОИЗВОДСТВЕННО-ОПТОВАЯ КОМПАНИЯ «ГРАУ», ВНЕДРЕНЧЕСКИЙ ЦЕНТР ИстСайн, ПРОИЗВОДСТВЕННО-ОПТОВАЯ КОМПАНИЯ «ГРАУ», МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ WELLMA, Бизнес-Ресурсы

Машзавод им. Черных оживляют новые собственники

Один из новых совладельцев киселевского ОАО «Машинностроительный завод им. Черных» Андрей Гладков лично возглавил предприятие, чтобы поправить на нём дела. Предыдущие руководители, по его словам, боялись брать на себя ответственность. Улучшить экономику завода новые собственники рассчитывают за счёт новых заказов со стороны ОАО «РЖД», министерства обороны, производителя лифтов из Санкт-Петербурга.

О том, что предыдущие собственники ОАО «Машинностроительный завод им. Черных» продают свои доли в его уставном капитале стало известно в конце сентября прошлого года (см. «А-П» от 1 октября 2013 года). Тогда владелец 51-процентной паке- та акций Сергей Альков начал соотвествующие переговоры с прокуровским ООО «Метиз-Сибирь». Его представитель Дмитрий Горбунов был даже назначен новым гендиректором машзавода. Однако, как пояснил нынешний гендиректор предприятия Андрей Гладков, сделка так и не была заключена. Более того, появилась

угроза банкротства завода, после чего желание приобрести предприятие выразило киселевское ООО «Профсервис». 14 ноября 2013 года оно приобрело 51% акций ОАО «Машинностроительный завод им. Черных» у Сергея Алькова и 49% у польского ООО «Завод горных машин «Глиник» (с 2012 года входит в польскую группу «Фамур»). К моменту смены собственников положение завода сильно осложнилось. В середине декабря прошлого года тогдашний руководитель предприятия Дмитрий Пикалов сообщил на межведомственном совещании в прокуратуре Кемеровской области, что

выручка в 2013 году ожидается на уровне всего 50 млн рублей против 189 млн годом ранее, у завода накопилась дебиторская задолженность в размере 41 млн рублей при кредиторской задолженности в 33 млн, в том числе, по зарплате – 7,4 млн рублей. Андрей Гладков признал, что у завода немало проблем, в частности, в управлении, из-за чего пришлось сменить двух предыдущих директоров и самому взять управление в свои руки, т. к. «боялись ответственности». Из-за задолженности завод в декабре был отключён от электроснабжения, однако, в настоящее время оно

ООО «Профсервис» учреждено в 2011 году, специализируется на обработке металлоизделий. По данным Андрея Гладкова, принадлежит ему и его партнеру Виктору Кузнецову. При подготовке первой сделки по продаже акций завода выступало в качестве одного из инвесторов.

ОАО «Завод им. Черных» производит и ремонтирует различное горно-шахтное оборудование (ГШО), в частности, вагонетки, поезда, ленточные конвейеры, силовую гидравлику для крепей и проходческих комбайнов, стойки временной крепи.

оплачено и возобновлено. Он также сообщил, что постепенно гасятся долги по зарплате, по заявлению о банкротстве ОАО «Машзавод им. Черных» заявителю, новосибирскому ООО «МСВ-Новосибирск» долги также будут погашены. Однако, 11 февраля арбитражный суд Кемеровской области только отложил рассмотрение этого заявления по ходатайству должника, но производство по делу не прекратил.

Перспективы развития предприятия новый руководитель связал с его переориентацией на новых заказчиков: «Завод был построен для производства горношахтного оборудования (ГШО), а

улыпки всё больше прекращают подземную добычу. Поэтому мы намерены налаживать производство других видов продукции помимо ГШО». По данным Андрея Гладкова, с совместным немецко-российским предприятием из Санкт-Петербурга завод провел переговоры о налаживании сборочного производства лифтов, готовятся документы на лицензирование для выполнения заказов ОАО «РЖД» и министерства обороны. Как подчеркнул гендиректор машзавода, «у нас есть производственная площадка, и мы готовы производить разную продукцию».

Егор Николаев

МАТЕМАТИКА КУЗБАССКОГО «КВАДРАТА»

По итогам 2013 года средняя цена квадратного метра жилья в Кемеровской области увеличилась на 6,1%. В то же время реальные доходы жителей региона снизились, пусть и ненамного, т. е. покупка недвижимости по-прежнему остаётся недоступной для большинства жителей Кузбасса. Эксперты и участники рынка называют целый комплекс причин, по которым региональный «квадратный метр» упорно не желает дешеветь. Наблюдатели отдельно отмечают: влияние стройматериалов на цену, по которой недвижимость предлагается потребителю, минимально.

Согласно Кемеровостату, цена одного квадратного метра жилья на первичном рынке за год выросла в области на 6,1% – до 39,814 тыс. рублей. Но это, как говорится, «средняя температура по больнице». Если углубиться в детали, видно, что из всех категорий жилья значительно всего подорожал элитный сегмент – до 61,428 тыс. рублей за 1 кв. м. (на 12,7%). А вот цена на типовую «первичку» растёт не столь драматически – всего на 3,6%, до 39,418 тыс. руб. за 1 кв. м.

В Кемеровостате считают, что эти показатели «соответствует общероссийской динамике». А некоторые эксперты даже находят в происходящем позитивный для потребителя момент. Так, по словам аналитика рынка недвижимости Галины Зыряновой, с учётом прошлой инфляции, составившей 6,7%, получается, что жильё не дорожает, а напротив, дешевеет!

Справедливости расчётов горожанов в целом подтверждается отраслевыми исследователями – данные Ассоциации строителей России (АСР) не сильно расходятся с официальной статистикой. Как подсчитала АСР, полная стоимость строительства жилых домов массового спроса в Кузбассе на октябрь 2013 г. составляла 38,649 рублей за «квадрат» общей площади (в среднем по стране – 40 тыс. рублей). Покупателям же этот метр предлагается уже за 45,330 рублей (в среднем по стране – 45,8 тыс. рублей).

Вот только относительная скромность ценников на жильё вряд ли сильно радует кемеровчан – уж слишком велик разрыв между заработком граждан и стоимостью квартир. Кемеровостат свидетельствует: в регионе средняя зарплата по итогам 11 месяцев прошлого года составила 24,872 тыс. руб. Более того, реальные денежные доходы населения области уменьшились на 0,5%, платить же приходится все больше – доля затрат кузбассовцев на товары и услуги выросла на 10,1% по сравнению с 2012 г.

В чём же причина того, что недвижимость хронически недоступна для подавляющего большинства желающих её приобрести? Здесь, по мнению аналитиков, свою роль играет сразу несколько факторов.

Во-первых, дороговизна финансирования для всех участников процесса. «Ипотека, как основной двигатель платёжеспособности массового спроса, никак не хочет дешеветь», – констатируют эксперты информационно-аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости». К тому же, «не только ипотечный заёмщик переплачивает до 2-3 центов за квадратный метр кредита, но и при строительстве кредиты застройщикам под 15-20% годовых за несколько лет строительного цикла повышают себестоимость жилья на 30%-50%, а порой и более».

ПОЧЕМУ РАСТУТ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЁ В НАШЕМ РЕГИОНЕ



Во-вторых, множество проблем создаёт зарегулированность строительной отрасли. Как отмечают в «Индикаторах рынка недвижимости», несмотря на постоянно ведущуюся дискуссию о «необходимости разбюрократизации строительной отрасли, сокращения числа разрешений и согласований» работать участникам рынка «легче не стало». «Все эти обстоятельства подтверждают одной простой цифрой в России последние годы почти не растут и от плановой цифры в 1 квадратный метр на человека в год (порядка 140 млн кв. м по всей стране) ещё очень далеко», – добавляет эксперт. Действительно, в Кузбассе за 2012 г. было введено в эксплуатацию 1,08 млн кв. м жилья, в прошедшем году практически столько же – 1,09 млн «квадратов».

Подготовка к строительству дома может стать настоящим тестом на финансовую устойчивость девелопера. Президент Ассоциации строителей России Николай Кошман комментирует: «Застройщику требуется заплатить за землю – это где-то 30–35% общих инвестиций в проект. Затем нужно потратиться на технологическое присоединение. Только присоединение электроэнергии может занять от 18% до 33% всей себестоимости». «И я не говорю о временных затратах. Получение разрешения на стро-

ительство может занять 2,5 года – и это в порядке вещей», – добавляет Кошман.

Примерно те же цифры называет и аналитик УК «ФИНАМ» Максим Клягин: «Основные статьи затрат в массовом многоквартирном домостроении: аренда или приобретение в собственность земельных участков – 30-40% затрат, согласования и подключение к коммуникациям и сетям в крупных городах, не говоря уже о столице, может быть выше на несколько порядков, дополняются расходы подразумевают и различные административные барьеры, а также разрешительные процедуры», – подчёркивает эксперт.

На фоне указанных издержек траты на стройматериалы – песок, металл или цемент – оказываются не слишком существенными. Пусть даже и происходит их подорожание. По словам Максима Клягина, «рост цен на строительные материалы, конечно, не является определяющим фактором опережающих темпов увеличения рыночной стоимости жилой недвижимости».

Николай Кошман констатирует: «Деньги, за которые застройщик приобретает стройматериалы, не имеют существенного веса в себестоимости возведения жилья... В целом на один «квадрат» площади объекта уходит – я говорю очень приблизительно цифру, исклю-

чительно для понимания ситуации – около 9 тыс. рублей, потраченных именно на стройматериалы. На цемент, шлакоблоки, металл, кирпич, тепло- и гидроизоляцию – перечень обширен. Если переходить на частности, то, к примеру, доля стоимости цемента в «квадрате» составляет около 3%. Иногда чуть меньше, иногда чуть больше». «Если квадратный метр жилья обошёлся покупателю в 100 тыс. рублей, то на цемент он потратил всего 3 тысячи», – приводит пример Кошман.

Тем не менее, несмотря на то, что «виновники» дороговизны жилья известны, ситуацию никто из них не торопится. Наоборот, отрасль продолжает обкладывать все новыми и новыми «оброками». Так, с 1 января застройщики, желающие участвовать в долевом строительстве жилья, должны будут либо страховать свои риски перед должниками, либо предоставлять банковскую гарантию на сумму привлекаемых средств. Некоторые участники рынка считают, что необходимость резервировать дополнительные деньги приведёт к увеличению себестоимости жилья минимум на 10%.

В теории государство может сыграть на стороне покупателя. Для этого властям достаточно обеспечить условия ведения бизнеса в строительной отрасли. Вот только на практике получается с точностью «как всегда».

Петр Штайнер

ВАСИЛИЙ БОЧКАРЁВ: «НАДЕЮСЬ, МОИ СОВЕТЫ ПРИГОДЯТСЯ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ»

Василий Бочкарёв, ещё недавно ассоциировавшийся главным образом с финансовой компанией «Интеллект-Капитал», сегодня реализует целый ряд успешных проектов в самых разных сферах бизнеса и активно участвует в общественной жизни региона. О том, как сместились его предпринимательские интересы за последние годы, он рассказал «Авант-ПАРТНЕРу».

– Василий, ходят слухи, что в прошлом году Вы продали свою финансовую компанию «Интеллект-Капитал». Расскажите, что произошло на самом деле?

– Да, компанию мы продали. Сложности начались в 2008 году, когда произошёл финансовый кризис. На тот момент у нас было открыто 17 филиалов по всей стране, от Владивостока до Мурманска. Большую часть из них пришлось срочно закрывать. Потом упали объёмы проводимых операций, а расходы на поддержание работы профессионального участника оставались неизменными – депозитарий, бэк-офис, фронт-офис, генерация новых продуктов. При том количестве клиентов, которое у нас на тот момент было, этот проект уже не был таким рентабельным. Отмечу, что ранее целесообразность содержания собственной компании профучастника была связана с тем, что у нас был большой объём собственных операций на фондовом рынке. Но после 2010 года большую часть инвестиций мы стали направлять в реальный сектор экономики, уменьшая объём операций на фондовом рынке. И постепенно пришли к тому, что эта компания нам больше не нужна, жизненный цикл данного проекта исчерпан. Мы продали её группе московских инвесторов, для которых этот бизнес представлял интерес.

– У вас большой опыт работы на рынке ценных бумаг. Сейчас вы продолжаете инвестировать?

– Инвестируем, но уже не в «толстые фишки», а в найденные нами и недооценённые активы, большая часть которых не котируется сегодня на рынке.

– Как Вы себя чувствуете в сфере реального бизнеса? Лет 7 назад, начиная один из своих девелоперских проектов, Вы жаловались на бюрократические проволочки, возникающие при оформлении земельных отношений и т.д. С тех пор произошли какие-то изменения в деловом климате?

– Да, с тех пор стало легче. Но я бы сказал, что это не инвестиционный климат улучшился, просто у нас опыта стало больше в решении разных вопросов.

– Не жалко было продавать компанию?

– Жалко, конечно. Это был наш первый крупный бизнес-проект. Но, как говорится, плох тот бизнесмен, который не мечтает продать свой бизнес.

– Как с позиций сегодняшнего дня Вы оцениваете момент продажи «Интеллект-Капитала», насколько удачно он был выбран?

– Весь наш предпринимательский путь на фондовом рынке, а он начался после 1998 года, мы наладили постоянную тенденцию роста. В 2007 году были шиковые цены на акции. И тяжело было создавать, что после 10 лет постоянного роста цены упали в 2, в 3, а то и в 4 раза. В период, когда на рынке наблюдается флэт – постоянные колебания чуть вверх и чуть вниз, не имеющие чёткой направленности, зарабатывать достаточно

тяжело. Поэтому мы приняли решение уйти из этого бизнеса. В последнее время мы реализуем проекты, связанные с арендными и гостиничным бизнесом, открыли Кузбасский офтальмологический центр, ресторан «Buffet». Проекты в сфере недвижимости более прогнозируемы и понятны, позволяют с уверенностью рассчитывать на определённый доход. А на фондовом рынке быть уверенным, что заработаешь 20% или 30% годовых, невозможно.

– Василий Бочкарёв, предприниматель, преподаватель КЕМГУ, инвестор группы компаний, председатель АМПР в КО. Получил образование в Кемеровском Государственном Университете на экономическом факультете по специальности «Экономика и управление на предприятии». Кандидат экономических наук. С 2008 года является членом ГАК и ГЭК на экономическом факультете Кемеровского государственного университета.

Трудовая деятельность началась в 1998 году – работал экономистом в финансовом отделе КАО «Азот». С 08.1999 г. по 08.2002 г. являлся президентом «Федерации Пейтнбольного Спорта Кузбасса». С 08.2002 г. по 03.2013 возглавлял ООО «ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНТЕЛЛЕКТ-КАПИТАЛ» в должности Директора. На сегодняшний день является соучредителем следующих организаций: ООО «ИНТЕЛЛЕКТ-КАПИТАЛ», ООО «ИНТЕЛЛЕКТ-КАПИТАЛ «НЕДВИЖИМОСТЬ», ООО «ИНТЕЛЛЕКТ-КАПИТАЛ «АКЦИИ», ООО «Олимп-Плаза», ООО «Кузбасский офтальмологический центр», ООО «БУФЕТ», ООО «Центр адаптации мигрантов», ООО «Кемеровский авиационный учебный центр им. Мартемьянова В.Д.», ООО «Мир развлечений», ИП Бочкарёв Василий Александрович. Лауреат премии «Авант-ПЕРСОНА-2012» в номинации «Предприниматель».

жизни. А спустя какое-то время это приведёт к продаже бизнеса в России, переводу средств за границу. Это уже сейчас происходит.

– Каким бизнес-проектом Вы уделяете основную часть своего времени сегодня?

– Их несколько. Это бизнес-центр «Олимп Плаза», 4 проекта в сфере гостиничного бизнеса: «Олимп Плаза», «Сити Плаза», эконо-отель «На Мартемьянова», загородный гостевой дом «Граль-Приват». Каждый проект в своём ценовом сегменте. Бизнес в сфере гостеприимства кажется мне сейчас наиболее интересным. Плюс продолжаем инвестировать в торгово-офисную недвижимость. Строим офисный центр рядом с «Маяк Плазой», торговый центр рядом со створеющей «Панорамой». Нам удалось спасти своё имущество, сами тушили пожар. 12 июня планируем открыть новый мебельный гипермаркет. Все арендаторы «Панорамы» подтвердили своё желание перейти к нам, сейчас в торговом центре идёт отделка помещений и заключение договоров с арендаторами. Также продолжаю работу наш социальный проект, парк семейного отдыха «Антошка». Кто знает, какие бизнес-идеи появятся у нас завтра? Возможно, это будет что-то совсем новое.

– Расскажите про идею создания гостела «На Мартемьянова». На какой контингент постояльцев Вы рассчитывали при его создании?

– Спрос на гостиничные услуги в Кемерове есть и, проанализировав ситуацию, мы обнаружили, что очень востребовано размещение по бюджетному варианту. Наш гостел предполагал как полноценные гостиничные номера с индивидуальными санузлами, так и спальные места в номерах, рассчитанных на несколько постояльцев. Последний вариант размещения очень востребован, к примеру, у бригад рабочих. В гостеле есть душ, прачечная, кафе, но можно готовить и самостоятельно – есть комната для приёма пищи. Наша основная клиентура – командировочные с небольшим бюджетом, театралы, приезжают много спортсменов. В той же «Олимп Плазе» останавливаются волейбольные, хоккейные



команды суперлиги, обладающие бюджетом, который позволяет размещаться с комфортом. Но есть соревнования рангом пониже, у этих команд каждая копейка на счету.

– Вы удовлетворены рентабельностью данного проекта?

– В среднем номерной фонд заполнен на 50%. Этот проект до конца ещё не просчитан, мы продолжаем в него инвестировать. Понимание по срокам окупаемости, по прибыльности проекта будет месяца через 3. Но уже сейчас есть ощущение, что проект рентабелен.

– Известно, что Вы причастны к проекту восстановления аэродрома «Северный» в Кемерове. Можете об этом рассказать?

– Да, этот проект мы реализуем совместно с Барабашем Андреем Алексеевичем. Весь имущественный комплекс мы забрали в долгосрочную аренду у ДОСААФа с возможностью выкупа, сейчас оформляются последние документы на землю. Кстати, эконо-отель является одним из объектов на этой территории. Офис аэродрома «Танай» также там. Там же Яков Колесник построил вертолётный завод, сейчас собирает первый опытный образец вертолёта собственной разработки. Я сам пилотирую самолёт, поэтому наличие качественного аэродрома для малой авиации для меня важно. В будущем там будет открыт авиационный учебный центр, прошлой зимой уже начались прыжки с парашютом. Я надеюсь, что вскоре мы будем чаще видеть маленькие самолётики в небе над Кемеровом.

– Вы увлекаетесь экстремальными видами спорта. Что Вам даёт такое хобби в человеческом и профессиональном плане?

– Адреналин, вкус к жизни. Сноуборд, скайсерфинг – последнее, что я освоил. Не знаю, можно

лих назвать экстремальными видами спорта. Хотя, когда мы летаем на хели-ски, в этом есть элемент экстремальности – вертолёт тебя скидывает на снежный склон, ты скатываешься, тебя подбирают – и на следующий склон. Ещё увлекаться боксом, хоккеем. Это просто такие «всёёлые штуки», которые делают жизнь интереснее.

– В последние годы Вы ведёте активную социальную жизнь: возглавляет кемеровское отделение Ассоциации молодых предпринимателей России (АМПР), участвует как эксперт в проекте «Ты предприниматель» и т.д. Зачем Вам это?

– Я искренне считаю, что чем больше у нас будет предпринимателей, тем лучше будут жить все. Являясь членом государственной аттестационной комиссии экономического факультета в Кемеровском государственном университете, я вижу, что очень немного молодых людей связывают свои мечты с собственным бизнесом. Большинство хотели бы найти стабильную работу, очень многие хотят работать в администрации, что совсем не радует. Год назад я наконец-то решился преподавать в университете. Довольно интересные получились уроки – было приятно, что студенты слушают про бизнес и инвестируют с горящими глазами, говорят, что это самое интересное занятие. Потом был небольшой перерыв в месяц, во время которого два студента, воодушевлённые нашими уроками, попробовали начать своё дело. Более того, у них всё получилось, они пришли и стали рассказывать, что им удалось сделать самим. АМПР также призвана помогать тем, кто хочет связать с предпринимательством свою жизнь. Я просто надеюсь, что мои советы могут пригодиться начинающим в этом деле.

Подготовила Ксения Сидорова

БЛИЦОПРОС

Блицопрос «Авант-Персона»

Какое событие для бизнеса Кемеровской области, на Ваш взгляд, самое значимое в 2013 году? Какую компанию Вы бы отметили? Кого бы Вы номинировали на премию «Авант-Персона»?

Артём Михов, управляющий операционным офисом Альфа-Банка «Кемеровский», лауреат премии «Авант-Персона» в номинации «Прыжок над рынком»:

— Я бы отметил компанию «ResStar» в лице её руководителя Вадима Сидорова. В 2013 году этой компанией был открыт ряд новых, запоминающихся ресторанов. Для меня лично это единственный качественный ресторан в городе. Особо хочется отметить три-кафе «Мечтать», его изысканный и неповторимый для нашего города интерьер. Это кафе отлично подходит для лёгких завтраков, романтических встреч и непринуждённых разговоров с друзьями. Если говорить о сети в целом, то все заведения, без исключения, имеют особенный, отличительный интерьер, неповторимую кухню и первоклассно обученный персонал. Помимо этого, хочется отметить услугу кейтеринга. Когда за дело берутся такие профессионалы, как «ResStar», не приходится волноваться о том, как будет накрыт и украшен выездной стол. Самое любимое заведение нашей семьи — это ресторан «Забой», в нём отработана индивидуальность и особенность нашего угольного региона. Там можно попробовать настоящую сибирскую кухню. В него не стыдно пригласить и гостей нашего города. На день рождения тут спойт поздравительную песню и подарят баночку варенья, всегда поинтересуются, понравилась ли еда, расскажут обо всех новинках кухни. Чувствуется, что персонал с особым трепетом относится к каждому без исключения клиенту. Не зря «ResStar» позиционирует себя как «сеть гостеприимства» — находясь в любом заведении, входящем в компанию «ResStar», ощущаешь себя как дома.

Игорь Бучин, генеральный директор Корпорации «АСИ», лауреат премии «Авант-Персона» в номинации «Реальные инновации»:

— Из кузбасских компаний и руководителей хотелось бы отметить ДСК «Стройдорэкспорт» и её генерального директора Апарина Сергея Николаевича. В 2013 году мы осуществили ряд совместных проектов, в том числе строительство поста весового контроля на участке федеральной трассы М-53. При этом наши компании в течение года выступали по отношению друг к другу и заказчиком, и исполнителем. Можно сказать, мы достигли кооперации, итогами которой стали плодотворная деятельность и увеличение годового оборота обеих компаний. По итогам совместной работы, хочу сказать, что Сергей Николаевич — пример современного руководителя, умеющего правильно ставить задачи и добиваться их решения. Большое уважение вызывает и его общественная позиция. Несмотря на достаточно сложную экономическую ситуацию в отрасли, ДСК «Стройдорэкспорт» продолжает поддерживать ряд социальных и благотворительных проектов. Из событий Кузбасса хотел бы отметить открытие очередного участка скоростной трассы Кемерово — Ленинск-Кузнецкий. Конечно же, это главный дорожный объект региона, к строительству и благоустройству которого привлечены десятки организаций.

Антон Сиднин, начальник управления инновационной деятельности КемГУ, председатель комитета по инновационной и инвестиционной деятельности КТПИ:

— Из компаний хочу выделить компанию Dines и, конечно, их руководителя — Константина Ребикова. Компания, стартовав в 2009 году, сегодня имеет представительства по всей России и за рубежом. Эта инновационная компания является резидентом Кузбасского технопарка, причём сам проект, который они успешно развивают, достаточно уникален не только для России. Из малых инновационных компаний КемГУ можно выделить ООО «Лиомед», которые в этом году успешно прошли токсикологические испытания по своим мягким контактным линзам для лечения ожогов глаз, выиграли Зворыкинскую премию и вообще активно развиваются. А в качестве события хочу отметить, может быть и не глобальное, но в перспективе, надеюсь, достаточно значимое для всех инновационных предприятий региона и создания инновационной среды. В декабре прошлого года КемГУ совместно с Кузбасским технопарком и Советом народных депутатов Кемеровской области провели в рамках Кузбасского инновационного конвента I модуль пилотной образовательной программы «BootCamp» для подготовки команд технологических стартапов, включающих совместное разработчиков и потенциальных предпринимателей. В марте будем делать второй модуль и где-нибудь в мае — третий. Потом — анализ и попробуем масштабировать программу. Мы хотим отойти от модели, когда инновационное предприятие создается на базе только научных коллективов, и вовлечь в стартапы молодых людей, ориентированных на бизнес, чтобы наши стартапы были более жизнеспособными в агрессивной бизнес-среде.

Алексей Гольсман, директор ООО «АвтоТранс.Логистика»:

— Вообще 2013 год для кузбасского бизнеса прошёл под знаком негатива в связи с кризисом в угольной отрасли... Поэтому о каких-то позитивных масштабных событиях говорить не приходится. А из компаний хотел бы отметить Ассоциацию строительных организаций «Промстрой» — интересные проекты, отличные продажи, в общем — молодцы. Ну а из персон тогда, логично, президента компании — Бориса Горбодова.

НА ПОЛНОМ ПРИВОДЕ

На фоне заметного снижения продаж автомобилей в России популярность автомобилей с приводом на все четыре колеса продолжает расти, а их продажи только увеличиваются. На сегодняшний день этот сегмент забрал уже более трети всего российского рынка легковых и лёгких коммерческих автомобилей. Авторынок Кузбасса также развивается в этой тенденции, и, как считают эксперты, в дальнейшем спрос на такие машины, как минимум, не упадет.

С УЧЕТОМ КЛИМАТА И ДОРОГ

По данным аналитического агентства «Автостат», в 2013 году на фоне снижающегося автомобильного рынка в России (по данным АЕБ, в прошлом году продажи на российском авторынке упали на 5%) положительную динамику показали продажи авто в «премиум-сегменте», автомобилей SUV и китайских производителей. Продажи премиум-брендов традиционно следуют своим путем и не зависят от общей тенденции на рынке. Китайские компании наращивают свои продажи за счёт более низкой цены, значение которой для потребителей растёт как раз в ситуации сокращения общего спроса. А вот кроссоверы и внедорожники набирают популярность по совсем другим причинам.

«На массовом рынке мы наблюдаем увеличение спроса на внедорожники. Например, по данным ООО «Тойота Мотор», ёмкость SUV-сегмента на массовом рынке выросла на 2% в 2013 году по сравнению с 2012 годом», — рассказала агентству «Автостат» ведущий специалист по связям с общественностью бренда Toyota Наталья Астафьева. — Популярности внедорожников обусловлена дорожными и климатическими особенностями России». Аналитики агентства отмечают также, что автомобили SUV постепенно вытесняют с рынка сегменты В и С. На сегодняшний день доля кроссоверов и внедорожников на рынке уже превысила 35%. В основном, за счёт компактных кроссоверов, в том числе, за счёт так называемых псевдокроссоверов. Наиболее популярными SUV среди россиян по итогам 2013 года стали Renault Duster, Toyota RAV 4 и Nissan Qashqai. При этом стоит отметить, что среди китайских брендов по продажам лидируют Geely, Lifan и Great Wall (автомобили этой марки на российском рынке представлены только внедорожниками).

Учитывая, что почти все автомобильные производители выпускают модели разных классов, отследить продажи SUV довольно сложно. Но, в этом многообразии есть отдельные производители, статистику которых можно привести. Это марки Jeep, Land Rover, Subaru, UAZ, Ssang Yong и Great Wall. По данным АЕБ, продажи Land Rover выросли в России в 2013 году по сравнению с предыдущим годом на 10,5% (с 19, тыс. в 2012 году до 21 тыс. в 2013 году), Jeep — на 12% (с 4,7 тыс. до 5,25 тыс.), Subaru — на 18% (с 14,3 тыс. до 16,8 тыс.), Great Wall — на 39% (с 14,4 тыс. до 19,95 тыс.). Продажи марки UAZ упали на 15% (с 60,6 тыс. до 51,6 тыс.), но выросли продажи автомобилей марки Ssang Yong, на 9% (с 31,2 тыс. до 34,1 тыс.), которые выпускаются в России тем же производителем, что и UAZ (концерн «Соллерс»).

ПО КУЗБАССУ — НА ВСЕХ ЧЕТЫРЁХ

На авторынке Кемеровской области ситуация с продажами автомобилей указанных брендов несколько иная, определяемая в первую очередь присутствием на рынке дилеров данных марок. Но её тоже во многом отличают положительные тенденции. Характерно, что на юге региона (там на полноприводных авто предпочитают ездить не меньше, чем в северной части региона) дилеры кроссоверов представлены слабее. Так, в Новокузнецке работает только дилер Ssang Yong и UAZ, а вот представители таких брендов как Jeep, Land Rover, Subaru и Great Wall просто отсутствуют. Этого не скажешь о Кемерове, где есть практически все перечисленные марки. Кузбасская столица вообще последнее время отмечалась открытием новых автосалонов, в том числе в сегменте SUV. Например, Jeep до недавних пор в регионе не продавался вообще. Однако, 1 февраля в Кемерове открылся

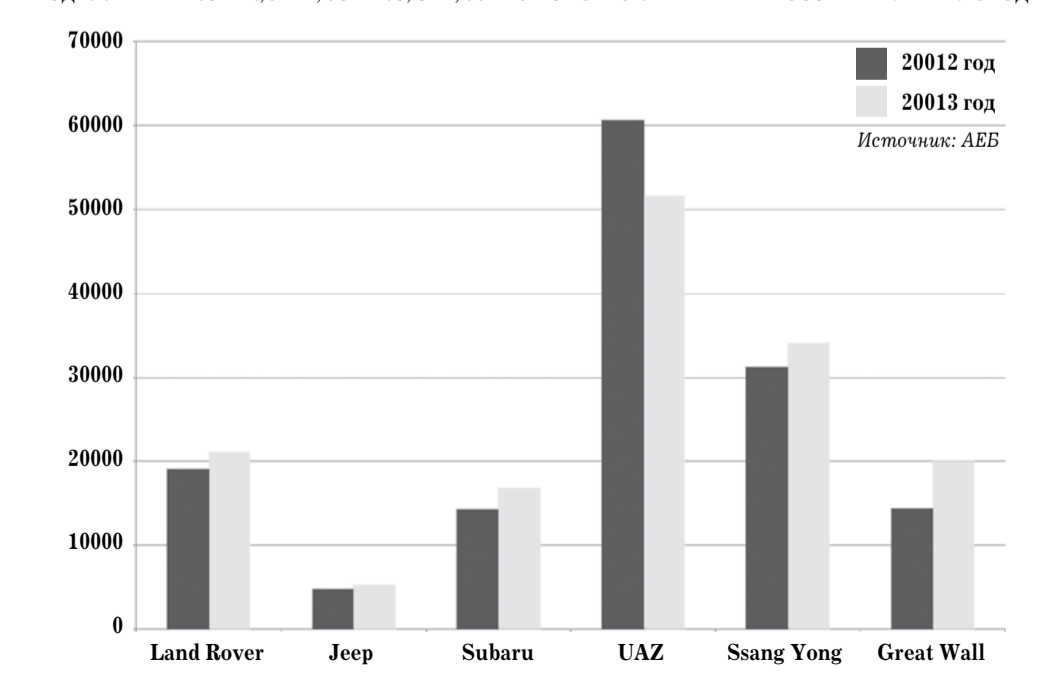
новый автосалон и этого бренда (см. «А-П» №2 от 4 февраля 2014 года). Хотя пока говорить о какой-то статистике продаж, конечно, рано. В октябре 2013 года ООО «Трансхимресурс» открыл в Кемерове автосалон марки Ssang Yong. В целом по региону картина выглядит следующим образом. По данным первичного учёта постановки новых автомобилей в ГИБДД Кемеровской области, автомобиль марки Land Rover зарегистрировано в Кузбассе в прошлом году 117 (+48% к 2012 году), Subaru — 231 (+78%, в то же время по данным официального дилера Subaru «СВ-Авто» в Кемерове был продан 351 автомобиль этой марки, и рост продаж составил 100%), Great Wall — 234 (+10%), Ssang Yong — 261 (+21%), UAZ — 965 (+23%). Данные некоторых кузбасских дилеров сильно разнятся с показателями ГИБДД, но тому есть простое объяснение. Не обязательно, поставленный на учёт в Кемеровской области автомобиль может быть приобретен в нашем регионе и, наоборот, не обязательно, машина, купленная у дилера в Кузбассе, регистрируется на территории Кемеровской области.

По оценке коммерческого директора ООО СибАльянз Дмитрия Гончарова, продажи Jaguar Land Rover в автосалоне выросли в 2013 году в среднем на 7-10%. «Рост спроса обусловлен множеством факторов, среди которых: появление абсолютно новых моделей автомобилей, выгодные условия покупки автомобилей, улучшения качества сервиса», — говорит он. Лидеры в этом году в Кузбассе по бренду Land Rover — Range Rover Evoque и совершенно новый Range Rover Sport (новинка 2013 года).

Директор ООО «Техцентр Томь Кемерово» (официальный дилер Great Wall, Lifan и FAW) Вячеслав Опортов отмечает, что 77% продаж автосалона «Техцентр Томь Кемерово» составляют кроссоверы

Окончание на стр. 8

ПРОДАЖИ LAND ROVER, JEEP, SUBARU, UAZ, SSANG YONG И GREAT WALL В РОССИИ В 2012 И 2013 ГОДАХ



Машины бывают разные: есть большие, есть маленькие, есть мощные и есть шустрые, изящные и не очень. Ssang Yong Kyron в первую очередь — мускулистый. И за этим словом кроется не только брутальный внешний вид (отличия кузова, особенно боковые линии, как бы подчёркивают, выделяют его накаченные мышцы). Kyron — это рамный внедорожник, суровая машина, которую многие сравнят с мощным драконом, способным справиться с любым бездорожьем.

«В своей ценовой категории (стоимость Ssang Yong Kyron от 749 тысяч рублей) это лучший джип — утверждает менеджер по продажам кемеровского автосалона Ssang Yong Kyron Павел. — Ниже по стоимости идут только отечественные и китайские автомобили. При этом качество у машины отличное, если не говорить о двигателе (улыбается) — он просто эталон».



Начинаем смотреть. Салон автомобиля полностью гармоничен с его внешностью, строгий, без излишеств и одновременно удобный во всех отношениях. Интуитивно понятная панель приборов и один большой экран с легко читаемыми цифрами. Удобный широкий подлокотник. На руле, который регулируется по высоте, расположены кроме стандартных функций, кнопки управления аудиосистемой. Кожаные сиденья легко регулируются с помощью электропривода. Функция подогрева есть даже на заднем «диване». Причём каждый пассажир имеет возможность включать и отключать её самостоятельно — кнопка подогрева расположена на дверце рядом с кнопками стеклоподъёмника. И здесь бросается в глаза ещё одна немаловажная

КОРЕЙСКИЙ ДРАКОН



БЕЗДОРОЖЬЯ

деталь. В некоторых машинах кнопки стеклоподъёмника расположены очень близко к локтю пассажира, из-за чего нередко происходит случайное опускание окна. Здесь всё на месте и подобные эксцессы возможны только при излишнем старании.

Производители хорошо продумали безопасность. Наличные рамы уже само по себе говорит

уменьшаются в двигателе объёмом всего 1,6 литра. Но корейцы не стали изменять традициям, что, с другой стороны, не может не радовать. Известно, что чем больше объём двигателя и меньше при этом лошадиных сил, тем меньше он изнашивается и, соответственно, дольше прослужит. При другом соотношении эффект обратный. При этом нельзя сказать,

женную передачу необходимо рычаг установить на нейтралку. Но, слава богу, пока пониженная передача нам ни к чему, едем по ровному асфальту.

Чуть не забыл, на нашей машине установлена 6-ти ступенчатая автоматическая КП T-Tronic с возможностью ручного переключения передач. Эта штука, конечно, надёжней, чем тот же вариатор, и тем более роботизированная кпп.

Ssang Yong Kyron, конечно, не спорт-кар, особую динамику на дороге не показывает, но у него уверенный разгон, для джипа даже очень неплохой. Задняя подвеска, в отличие от передней, зависимая и потому немного жестковата, но опять-таки, смотря с чем сравнивать. Некоторые японские машины того же класса идут жестче, и разительно отличаются по характеристикам и стоимости.

Сворачиваем на заснеженную поляну. Ну что сказать — джип. Мелкие кочки на укатанном снегу практически не ощущаются, на больших — не подбрасывает, но качает, как во время хорошего шторма. При заезде в снег разгребает его за милую душу, главное не останавиваться, не сбрасывать ногу с педали. Вообще ощущение будто управляешь большим кораблем.

Недаром Ssang Yong используют многие джиперы. При желании можно подвернуть автомобиль тюнингу, поднять раму

выше, поднять генератор (сейчас он находится на высоте полуметра от земли), чтоб его не заливало водой при переезде вброд. Воздуховоды уже расположены достаточно высоко для экстрима. Конечно, в практической при езде по сибирской тайге кореец уступает известному отечественному «вездеходу», но в отличие от него он более универсален и комфортабелен, а это не маловажно.

Автомобиль очень удобно использовать для поездок за город на пикник, охоту или на рыбалку. И дело не только в его проходимости. Объём багажного отделения составляет 2322 литра при разложенных сиденьях. Если кому-то трудно воспринимать цифры, можно сказать просто — багажник огромный! В него уместится и шатер, и небольшая моторная лодка из ПВХ вместе с мотором и еще много чего. Нельзя упустить и такой момент, что максимальная масса буксируемого прицепа с тормозами у нашего Kyron составляет 2,3 тонны. То есть, он может буксировать вторую такую же машину (снаряженная масса Ssang Yong Kyron чуть более двух тонн) не говоря уже о прицепе с моторным катером.

В общем, Ssang Yong Kyron — это автомобиль для практичных людей, которые в первую очередь ценят в машине надёжность, комфорт и безопасность, а также любят экстрим.

Максим Москвичкин



г. Кемерово, ул. Тухачевского 58 В
Контактный тел: (3842) 777-775
http://ssangyong-transhimresurs.ru

БЛИЦОПРОС

Согласны ли вы с утверждением что Россия – это страна внедорожников? Почему? Сами предпочитаете ездить на внедорожнике или седане?

Антон Крючков, управляющий партнер ЦПП «ЮрИнвест»:

– Безусловно. Я сам являюсь давним поклонником внедорожников. Причина такого выбора очень проста. Мы с семьей любим выезжать за пределы города. В таких условиях прохождение и надежность автомобиля очень важны. Правда, в пределах города эти качества бывают также полезны, особенно зимой и весной, когда во дворах домов лучше не ездить без полного привода.

Олег Сидоров, директор сети магазинов «Электра»:

– Могут согласиться. Если бы еще у граждан была возможность купить внедорожник, их было бы вдвое больше. Почему у меня внедорожник? Удобно: снежная зима, дача в лесу, кругом очень много красивых мест, и есть больше возможностей это увидеть. Внедорожник в качестве имиджевой составляющей для меня не актуален.

Александр Атаманов, генеральный директор Компании «Шанс Плюс»:

– Отчасти согласен. Но, внедорожников, а паркетников. Так правильнее. И это общая тенденция для развивающихся стран. Сам тоже езджу на паркетнике. Старушка Европа не имеет этого тренда. Сказываются особенности старых городов – узко. Потому малолитражек. Мы можем прийти к этому, но много позже.

Вот китайцы любят паркетники. Менгалигет. Европейцы думают иначе. Первый вопрос – зачем тратить больше денег на покупку автомобиля и дальнейшее его обслуживание? У нас на первом месте мода. На втором, безусловно, удобство пользования. И лишь потом финансовые траты.

НА ПОЛНОМ ПРИВОДЕ

Окончание. Начало на стр. 6
и внедорожники. Причем на Great Wall приходится практически половина продаж. Ежемесячно этих внедорожников продается здесь около 20 единиц, и темпы роста продаж (+10%) примерно совпадают с данными ГИБДД. Из новинок 2013 года можно назвать Great Wall M2 и Great Wall M4, Great Wall H6 (Ховер). В принципе внедорожники Great Wall можно назвать конкурентами отечественному UAZ Patriot. Они находятся примерно в одинаковом ценовом сегменте, если не считать H6, стоимость которого дошла до 1 млн рублей. При этом у дилеров UAZа растут продажи пикапов, у Great Wall – нет. «Пикапы Wingle 3 и Wingle 5, в отличие от других моделей, поставляются напрямую из Китая, поэтому завозится их мало, – поясняет Вячеслав Опортов. – Приходится периодически раскручивать эти модели».

По данным начальника отдела маркетинга ООО «Бизнес Кар Кузбасс» **Анны Кузьминой**, в «Тойота Центр Кемерово» за 2013 год было продано 978 кроссоверов и внедорожников, что на 69 машин больше, чем в 2012 году. «В «Тойота Центр Кемерово» кроссоверы и внедорожники, представленные шестью моделями (Venza, Rav4, Highlander, LC Prado, LC 200, и Hilux), занимают почти 55% от всех продаж, – говорит она. – Рост сегмента кроссоверов и внедорожников в продажах нашего автосалона в 2013 году по отношению к 2012 году составил 10%. В прошлом году начались продажи городского кроссовера Toyota Venza, нового поколения модели Toyota Rav4, а также обновленного Land Cruiser Prado. Любовь сибиряков к автомобилям именно этого сегмента давно известна. Самой популярной моделью в 2013 году был Rav4. Рекордное количество RAV4, около 40 тысяч единиц, было продано в 2013 году по всей России, что стало максимальным результатом за историю существования модели на российском рынке. В Toyota Центр Кемерово в 2013 году Rav4 также лидировал по продажам: было продано 482 автомобиля. Сегмент компактных кроссоверов является одним из немногих, где наблюдался рост, даже при условии стагнации рынка в конце 2013 года. Доля сегмента на российском рынке по итогам года выросла до 15%».

Продажи кроссоверов и внедорожников Ford в кемеровском автосалоне «Нью-Йорк Моторс Сибирь» составляют 25–30% от всего уровня продаж этого бренда. «Рост продаж в сегменте SUV происходит в основном за счет того, что кроссоверы становятся все более популярными у кузбассовцев, – говорит руководитель отдела продаж «Нью-Йорк Моторс Сибирь» **Роман Лагтев**. – Наибольшей популярностью в нашем автосалоне пользовался Ford Kuga, продажи которого стартовали в начале прошлого года».

Успешным считает для себя прошлый год, несмотря на общее падение рынка, и дилер Subaru в Кемерово. «Мы увеличили свою долю на рынке Кузбасса, и показали результат ровно в 2 раза выше,

сохранить высокую долю рынка в сегменте внедорожников за счет обновления легендарной внедорожной линейки Toyota в России, принимая во внимание премьеру обновленной модели Toyota Land Cruiser Prado. «Мы ожидаем, что динамика роста спроса на 1–2% в сегменте SUV сохранится до 2015 года», считает Наталья Астафьева.

Падения продаж на этом сегменте авторыннка не ожидают и представители компаний, работающих в Кузбассе. По мнению Дмитрия Гончарова, прогнозы на 2014 позволяют говорить о росте продаж примерно 11% автомобилей марок Jaguar Land Rover. «В нынешнем году будет много сюрпризов, и эти новые модели автомобилей, и заметные перемены в существующих моделях», – говорит он. «Мы ожидаем спад продаж в целом на рынке, но постараемся удержать свои позиции и свою долю рынка не меньше, чем она была в прошлом году», – утверждает Екатерина Коковихина из «СВ-Авто». «В 2014 году мы планируем рост продаж в первую очередь за счет появления двух новых моделей Ford Edge и Ford EcoSport, – прогнозирует Роман Лагтев. – Первый – это автомобиль на базе Explorer с более молодежным дизайном по привлекательной цене. Второй – компактный кроссовер. Тем самым наш дилерский центр сможет предложить наиболее полный выбор внедорожников». По мнению Анны Кузьминой, продажи кроссоверов и внедорожников останутся на уровне 2013 года. «Тойота вывела на рынок новую модель Highlander, продажи которой уже начались, а презентация намечена на 20 февраля 2014 года. С ее прогнозом на 2014 года согласен Вячеслав Опортов. По его мнению, на рост продаж в 2012 году повлияла программа утилизации, затем ситуация изменилась. «Брали дешёвые машины, – говорит он, – поэтому продажи Лада и Chevrolet «взлетели». Активно покупали Lifa, особенно, Solano. Но в 2013 году программа утилизации закончилась, и продажи дешевых машин пошли вниз. Считаю, что спрос на легковые автомобили в дальнейшем будет только падать, а на машины сегмента SUV, как минимум, сохранится. Сейчас многие пересякаются с автомобилем сегмента В и С на кроссоверы и внедорожники. Учитывая, что, кому надо было, в 2012 году старые машины поменяли, и активной замены уже не произойдет».

По прогнозам аналитического агентства «Автостат», в 2014 году продолжится тенденция 2013 года, то есть рост продаж кроссоверов, скорее всего, продолжится. «Тойота Мотор в перспективе планирует

Удачно закончив 2013 год, рынок полноприводных авто неожиданно просел в январе 2014 года. Так, по данным АЕБ, продажи UAZ по России в январе прошлого года в сравнении с аналогичным периодом 2012 года упали на 24%, Ssang Yong – на 28%, Great Wall – на 27%. Из рассматриваемых нами брендов положительную динамику сохранили только Land Rover (+13%), Subaru (+9%), Jeep (+188%). В целом продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России в январе 2014 года снизились на 6%. «Оказалось, что продажи в январе ниже, чем надеялись многие из нас, – поясняет председатель

комитета автопроизводителей АЕБ **Игорь Шрайбер**. – С другой стороны, это не должно быть так уж и страшно, если оглянуться на успешный декабрь, который оттянул на себя продажи последующего периода за счет окончания государственной программы поддержки розничного кредитования. Обычно продажи января не бывают высокими, поэтому полученный результат не является поводом для тревоги. Февраль даст лучший ответ на вопрос, в каком направлении движется рынок в этом году. Текущий уровень контрактации в индустрии внушает оптимизм, что дает нам основание придерживаться в короткой перспективе ожиданий на стабилизацию рынка».

Максим Москвичев



Jeep до недавних пор в регионе не продавался вообще, но 1 февраля в Кемерово открылся новый автосалон и этого бренда

комитета автопроизводителей АЕБ **Игорь Шрайбер**. – С другой стороны, это не должно быть так уж и страшно, если оглянуться на успешный декабрь, который оттянул на себя продажи последующего периода за счет окончания государственной программы поддержки розничного кредитования. Обычно продажи января не бывают высокими, поэтому полученный результат не является поводом для тревоги. Февраль даст лучший ответ на вопрос, в каком направлении движется рынок в этом году. Текущий уровень контрактации в индустрии внушает оптимизм, что дает нам основание придерживаться в короткой перспективе ожиданий на стабилизацию рынка».

Максим Москвичев

БЛИЦОПРОС «АВАНТ-ПЕРСОНА»

Какое событие для бизнеса Кемеровской области, на Ваш взгляд, самое значимое в 2013 году? Какую компанию Вы бы отметили? Кого бы Вы номинировали на премию «Авант-ПЕРСОНА»?

Вадим Хвасевичский, директор ООО «Еда-Всегда»:



– Мне кажется, что для предпринимателей, значимым событием года стало появление в Кемеровской области представителя за защите прав предпринимателей И, хотя, я точно не знаю его компетенций, но сам факт вселяет надежду и некоторую уверенность, что в сложные времена, ты сможешь со своими проблемами прийти к конкретному человеку. И он, может, даже поможет тебе их решить. Тем более, что Елена Латышенко – человек известный и уважаемый. Из компаний я бы выделил сеть ресторанов ResStar. У них много разноплановых заведений общепита, все они замечательно работают и задают хорошую планку в смысле стандарта работы для других. А значит – двигают вперед весь рынок. А персону – несомненно – Василий Бочкарев. Его активность, позитивность, то, как он развивается, не стоит на месте, нет такой самоуспокоенности и самодовольства – просто образ настоящего, современного предпринимателя.

Владимир Поликарпов, зам. ген. директора по экономике и финансам ГК «Проминвест»:



– Прошлый год был достаточно тяжёлым для бизнеса, поэтому трудно говорить о каких-то ярких, позитивных событиях. Но можно отметить отдельных людей. Как топ-менеджера, я бы отметил Константина Андрусика, генерального директора Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области. Хотя Фонд, структура государственная, и вся его деятельность чётко регламентирована, вся работа Константина Геннадьевича показала, как много зависит от конкретного человека. И этот, в хорошем смысле, бизнес подход к деятельности такой структуры ещё раз демонстрирует, что многим нашим чиновникам не хватает элементарной управленческой грамотности. А предпринимателя – Андрея Евдокимова, генерального директора ООО «Гостинный двор». Они постепенно, но очень упорно развиваются в такой непростой отрасли, как сельское хозяйство. Их «Селна», основа которой сформирована на базе бывшего племзавода «Октябрьский» – это современный сельскохозяйственный комплекс – только часть группы предприятий «Гостинный двор», в которую, кроме того, входит ряд компаний аграрной направленности. А свежий хлеб я всегда покупаю только в «Пышке»! Такое «негромкое», но, несомненно, успешное развитие, заслуживает только уважения, тем более, когда понимаешь, какой труд за всем этим стоит.

Егор Каширский, заместитель председателя комитета по вопросам предпринимательства и инноваций Совета народных депутатов Кемеровской области:



– Я бы отметил два события прошлого года, значимых для бизнеса. Первое – отрицательное – увеличение налогообложения по налогу на имущество организаций, рассчитываемому на основе кадастровой стоимости объектов недвижимости, понятно, что последствия принятие такого закона для бизнес климата не самые оптимистические. Второе – положительное – появление на легальной основе омбудсмена по правам предпринимателей в Кемеровской области. У нас ведь основные проблемы предпринимателей связаны с правоприменением конкретных законов и взаимоотношениями с конкретными людьми, работающими в структурах – исполнительной власти и контролирующими органами. Поэтому точечная работа по решению таких проблем очень важна. А номинировал бы на «Авант-ПЕРСОНА» – Сергея Мартошова, президента Союза предпринимателей Новокузнецка, и Василия Бочкарева – председателя Кемеровского регионального отделения Ассоциации молодых предпринимателей России. Эти предприниматели своей активной жизненной позицией показывают, что самое главное, кроме умения зарабатывать деньги, у нашего, пока немногочисленного, но самого созидющего сообщества, как впрочем и в любой стране, – это умение изменять мир вокруг себя. Это те, кто строит будущее, а не ждет с ужасом его прихода. И чем больше таких людей рядом, тем более оптимистично мы можем смотреть и в будущее нашего региона и в будущее нашей страны.

СТАГНАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ

Рынок информационных технологий (ИТ) России по данным основных аналитических агентств в последние три года явно стагнирует, а что-то даже отмечает его падение.

Учитывая, что на этом рынке работает множество небольших компаний и «фрилансеров», оценить рынок достаточно сложно, соответственно, и дать адекватную оценку его динамике. В мониторинге об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2013 г., опубликованном Минэкономразвития в начале февраля 2014 года, объём российского рынка информационных технологий за прошлый год и вовсе уменьшился на 11,3% по сравнению с 2012 годом (635 млрд рублей против – 716 млрд). Правда в самом министерстве разъясняют, что такое «падение» связано с изменением методики расчётов (в этом году не отнесли к ИТ-рынку продажу печатных устройств и планшетов). Но, при любой методике ситуация пока не вызывает особого оптимизма.

Хотя кузбасские эксперты, замечают, что за пределами нашего региона всё «складывалось гораздо оптимистичнее». «Во многом стагнация связана с падением в производстве, в частности, в угольной и энергетической промышленности, которое не могло не сказаться на ИТ-рынке. Также отмечу, что предприятия малого и среднего бизнеса Кемеровской области предпочли минимизировать свои инвестиции в ИТ в ожидании более благоприятной экономической обстановки», – говорит Павел Баруткин, директор по развитию бизнеса в регионе Западная Сибирь компании Softline.

Но различные сегменты ИТ-рынка «растут по-разному». Если обратиться к тем же данным Минэкономразвития, то большую часть рынка информационных технологий в 2013 г. составил сегмент аппаратных средств – 56,1%. На программное обеспечение пришлось 19,5%, на ИТ-услуги – 24,4%. Годом ранее сегмент аппаратуры составлял 50,3%, ПО – 20,9%, услуги – 28,8%. Таким образом, доля «железа» в структуре российского ИТ-рынка в 2013 г., если верить данным Минэкономразвития, заметно увеличилась.

ЖЕЛЕЗО И ПО
Опешенные «Авант-ПАРТНЕРом» эксперты также отмечают развитие рынка продаж «железа». Как заметил **Антон Басовский**, управляющий партнёр Вндрен-

ческого центра «ИстЛайн», «всем нужны компьютеры, в том числе, для обновления компьютерного парка, поэтому потребность не снижается, Кузбасс не отстает от российского рынка в целом». Но, по словам **Евгения Шалота**, директора ООО «Автоматизированные системы контроля»: «Конкуренция в столице Кузбасса специфическая. Федеральные сети и цифровые супермаркеты задавали небольшие компьютерные магазины, и, по сути, конкурентная борьба сейчас развернулась между единичными игроками, такими как DNS и Компьютерные системы. Что касается нового веяния – терминальных магазинов, таких как e24 или Терминал.ру, где продажа товара производится по предварительному заказу со склада (без фактического наличия ассортимента на полках), то это безусловно является перспективным направлением в продаже компьютеров и техники, однако, психологический барьер, мешающий приобрести что-либо «по картинке», ещё имеет место быть и, пожалуй, ещё долго будет стоять на пути развития терминальных покупок, как и всего интернет-шоппинга в целом».

При этом, по мнению экспертов, растут и продажи ПО. Во-первых, с большинством новых компьютеров «зачастую идёт уже установленное ПО, фактически уже оплаченное на этапе покупки компьютера». Во-вторых, но здесь уже нельзя ограничиваться пределами региона, скачок в использовании мобильных устройств на платформах Android и iOS с их PlayMarket и AppStore причащают платить за ПО, пусть это пока какие-то недорогие продукты или игрушки. Хотя, по словам Евгения Шалота, «сейчас ещё очень много нелегитимного ПО, и оно, к сожалению, до сих пор занимает огромную нишу, как на корпоративном уровне, так и в части персональных компьютеров».

Что касается специализированного программного обеспечения, то бум «коробочных программ» практически на исходе. Антон Басовский отмечает, что «раньше ИТ-компания просто предоставляли продукт и обслуживали его, ставя обновления. Теперь и профессиональные возможности изменились, и потребности клиентов, происходит объединение нескольких продуктов, необходима доработка

стандартных конфигураций, разработка узкоспециализированных», то есть те компании, которые серьёзно относятся к автоматизации своих бизнес-процессов, хотя бы более индивидуального подхода, а это уже – потребность в консалтинговых услугах.

АУТСОРСИНГ. РАЗРАБОТКА И КОНСАЛТИНГ

То, что объединяют общим термином ИТ-услуги, и что по данным Минэкономразвития делает почти четверть выручки всей ИТ-отрасли только на бумаге можно разделить на отдельные сегменты. В жизни – это взаимопроисходящие деятельности, где главным по-прежнему остаётся человек, а не технология, поэтому здесь так много фрилансеров, которые могут консультировать или обслуживать сразу несколько компаний, или так называемые проектные команды, которые создаются или объединяются под определённые задачи. Развитию этого рынка способствует всё возрастающая потребность предприятий из различных отраслей к повышению эффективности собственной работы вообще и производительности труда каждого отдельного сотрудника, в частности. Поэтому, по словам Евгения Шалота, сейчас на первом месте «моменты, требующие написания отдельных доработок для уже имеющихся ПО широкого спектра. Это может быть необходимость интеграции с другими программными комплексами, либо написание собственного полноценного программного продукта». Практические все эксперты обозначили, как главную тенденцию прошедшего года на рынке – интеграцию программных комплексов. «Буквально ещё в 2011–2012 году, потребность ограничивалась базовой формой программ и периодическими обновлениями, сейчас же требования клиентов увеличились, да и возможности и предложения на рынке выросли, появилась возможность объединения нескольких программ в единый продукт», – говорит Антон Басовский.

Кроме того, он отмечает, что «динамично развивается рынок облачных вычислений и сопутствующих сервисов. Все больше крупных компаний предлагают услуги по схеме SaaS. Такие привычные нам

Окончание на стр. 10



Встречай весну вместе с SsangYong! Празднуем Масленицу!

Приглашаем кузбасских автолюбителей на блины в автосалон официального дилера SsangYong в Кемерово. Гости ждет развлекательная программа, веселье и смех, игры, конкурсы, розыгрыш подарков, и конечно же блины!

г. Кемерово, Автосалон SsangYong, ул. Тухачевского, 58 В тел.: 777-775 01 марта 2014 начало в 12.00



ОСНОВНОЙ ПОСТАВЩИК-КЕМЕРОВО, ООО

- ⇒ Профессиональный ремонт печатного оборудования.
- ⇒ Высокое качество заправок и восстановления картриджей
- ⇒ Замена чипов и сброс счётчиков на принтерах
- ⇒ Специальные предложения для корпоративных клиентов

Работаем для Вас с 2001г.

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

Заправка картриджей. Ремонт оргтехники. Расходные материалы для оргтехники. Оргтехника. Ремонт компьютеров.

ул. Веры Волошиной, 41б — 76 офис
 тел. 8(3842)38-88-97
 тел. 8-913-128-65-88 — круглосуточный
 e-mail: op-kemerovo@mail.ru www.osnovnoy.ru

СТАГНАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ

Окончание. Начало на стр. 9 сервисы, как телефония, программы ведения учёта в компании, корпоративная почта, офисные приложения и даже файловые хранилища постепенно «переезжают» в облака. Компании эффективность работы, которых сильно зависит от мобильности сотрудников и актуальности информации которую получают эти сотрудники, в первую очередь оценили преимущества пока ещё новых для нашего региона технологий». А ведь всё это нужно еще внедрить, а потом обслуживать...

Поэтому потребность в специалистах, которые могут это делать, только возрастает, соответственно растёт и оплата труда таких специалистов. Если крупные компании давно уже идут по пути создания сильного ИТ-отдела (то не отменяет заказ серьезных разработок «на стороне»), то небольшим компаниям приходится заказывать сторонние услуги практически по всем направлениям, что, по мнению Антона Басовского, оказывает на рынок только благоприятное влияние, так как «на смену многочисленным мелким компаниям со штатом в 2-3 сотрудника уровня продвинутого пользователя, приходят компании, в штате которых работают узкоспециализированные специалисты способные оказывать действительно качественные профессиональные услуги клиентам».

Другое дело, что нестабильное экономическое положение, как правило, вызывает сокращение ИТ-бюджетов предприятий. При оптимистическом прогнозе роста ИТ-рынка на 6-7%, ИТ-услугам аналитики прогнозируют – 15-20%. Будем надеяться на лучшее.

Его слова подтверждает и Евгений Шалота: «Можно уверенно сказать, что уж работы для программистов в Кузбассе точно хватит, и направление разработки программных продуктов крайне перспективно. Компании-разработчики продолжают активную работу, продукты совершенствуются, появляются больше клиентов, больше новых потребителей».

Пра оптимистическом прогнозе роста ИТ-рынка на 6-7%, ИТ-услугам аналитики прогнозируют – 15-20%. Будем надеяться на лучшее.

ТОЧКИ РОСТА

Веб-разработка, как правило, не включается экспертами в сферу ИТ-рынка, что не мешает всем остальным мало выделять это направление от рынка информационных технологий, в силу названия, технологий и, конечно, кадров. Несмотря на небольшой размер – наши эксперты оценили кемеровский рынок примерно в 80-100 млн рублей, этот рынок последние годы показывает стабильный рост в 20-30% на фоне общей стагнации экономики. По данным анализа рынка веб-разработки, проведенном 42web.ru, за последний год кемеровский рынок показал количественный рост по всем направлениям: увеличилось число компаний, количество сделанных ими сайтов и «средний чек» за изготовление. Мало того, по количеству студий на душу населения в России – Кемерово уступает только Новосибирску и опережает все остальные города!

Кроме собственно разработки и создания сайтов, практически все студии занимаются «интернет-продвижением», и это тоже быстрорастущий сегмент рынка. Как заметил Артем Бреславский, руководитель «Студии Артема Бреславского», «клиенты начинают всерьез думать о продвижении сайта на момент его создания», что говорит о повышении уровня знаний об интернете всего бизнес сообщества, а также о повышении спроса на эти услуги. Но, по мнению Максима Колпакова, руководителя веб-студии «Атвита», одна из главных тенденций на ближайшее будущее – разработка мобильных приложений. По его оценкам, этот сегмент растёт со скоростью до 100% в год.

Обобщая, отмечая знаковые события и тенденции в отрасли, все опрошенные «Авант-ПАРТНЕРом» указали, как драйвер роста рынка – переход большинства пользователей на мобильные устройства. А знаковые события – появление уже и на кемеровском рынке адаптивных сайтов. «Изменилась модель коммуникаций сайта и пользователя», – говорит Илья Горбаров, автор блога 42web.ru. – Адаптивные сайты – это большая веха в развитии Интернета. Рынок растёт, и это только начало». И кемеровские разработчики, по словам Артема Бреславского, «уже делают адаптивные сайты, и у некоторых даже это хорошо получается».

Ещё, как одну тенденцию, эксперты отмечают начало активного построения «широкой коммуникации» между разработчиками. «До этого большинство сидело по своим кукушкам и о «конкурентах» знали только через их портфолио», – говорит Артем Бреславский. Все вопросы о несомненном положительном эффекте построения профессионального сообщества для развития отрасли. Причём, сейчас это нужно, как никогда, и в первую очередь, чтобы решать самую острую проблему отрасли – образовательную, в самом широком смысле. «Со стороны исполнителей – это повышение квалификации работников, участвующих в создании ИТ-услуг. Здесь не всё так хорошо, как хотелось бы. Профильных конференций и мероприятий в регионе проводится крайне мало, очень часто приходится отправлять сотрудников в другие города. С ВУ-Зами у ИТ-компаний пока работа тоже не строится в той мере, в какой хотелось бы. Виною тому, в том числе, несовершенство

образовательной системы. Приходится создавать самостоятельные программы обучения и стажировок. Второй аспект – обучение клиента, часто граничащее с консалтингом», – говорит Максим Колпаков. Понятно, что только координация усилий максимального количества участников рынка может хоть частично решить эту проблему.

В этом ряду, как знаковое событие был отмечен первый рейтинг кемеровских веб-студий – совместный проект «Авант-ПАРТНЕР» и 42web.ru. По мнению, Константина Найчукова, директора по развитию агентства интернет-решений Make, этот рейтинг помог выделить «компании, нацеленные на профессиональное развитие и качественную работу», что очень важно, как для самих компаний, так и для потенциальных клиентов – для понимания уровня работ различных разработчиков, ведь оценка происходила в профессиональном кругу. «Рейтинг веб-студий 2013, хоть и не однозначно верно, но показал, как именно профессионалы относятся к работам своих коллег». При этом, по словам Ильи Горбарова, по его опросу представителей веб-студий, более 90% из них «были рады рейтингу и признали его адекватным и правильным делом». Ну и, кроме того, «многие студии после рейтинга обновили свои сайты, и как минимум, работы в портфолио новые выложили», что тоже немало важно для «цивилизации» рынка. Хотя, по словам Константина Найчукова, «рынок как таковой только начинает формироваться, но до цивилизации пока далеко».

Из знаковых событий прошедшего года указывают также объединение GreenArt и «Квадраты» – как вариант кооперации и усиления позиций, и ребрендинг-переименование Студии a2 в «Атвинту» – как рынок в сторону построения передовой компании с потенциалом выхода на «большой рынок». Хотя, сомнения по этому поводу всё же были высказаны. И главная их причина – в вымывании высококвалифицированных кадров с местного рынка. Как заметил Константин Найчуков: «Толковые специалисты стали уезжать не только самостоятельно в Москву, но и по приглашениям от работодателей в более развитые города Западной Сибири (в первую очередь в Новосибирск)».

При этом, на развитие местного рынка все смотрят достаточно оптимистично. «Если в нашей стране не наступит в ближайшее время никаких финансовых катаклизмов, рынок будет расти, как и рос до этого. К слову почти все студии, принявшие участие в опросе указали, что ожидают роста числа клиентов в новом году» – говорит Илья Горбаров. Хотя, по мнению Артема Бреславского, рост этот будет больше количественный, чем качественный, но «общий уровень разработки так или иначе поднимается, люди учатся друг у друга». А как самую большую угрозу Константин Найчуков обозначил «выход на наш рынок взрослых игроков, через создание агентской сети, продажу решений до разрешения спора по существу (в случае применения обеспечительных мер), то теперь такая возможность нет – необходимо соблюдение обязательной досудебной процедуры».

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ В «НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ»

«Новый год – новые правила». Этот под-ход уже стал своеобразной традицией для законодательной власти нашей страны. Основная масса самых различных законов вступает в силу именно с 01 января. 2014 год не стал исключением. В том числе и в части налогового законодательства.

«НОВЫЕ ПРАВИЛА»

Федеральным законом N 153-ФЗ были внесены весьма существенные изменения в Налоговый кодекс еще 02 июля 2013 года. Однако значительная часть данных изменений вступает в силу лишь с 2014 года.

Не пытаясь охватить весь массив изменений, приведём некоторые из них, которые вступили в силу с 01 января.

НАЛОГОВАЯ ПРОВЕРКА И ПОРЯДОК ОБЖАЛОВАНИЯ

Вводится обязательный досудебный порядок обжалования любых ненормативных актов налоговых органов, действий или бездействия их должностных лиц. Ранее обращение в вышестоящий орган было обязательным только при обжаловании решений по результатам налоговой проверки.

Представляется, что на практике данная норма может создать очень много трудностей для налогоплательщиков. Если ранее, при обжаловании решений о приостановлении операций по расчётному счёту, налогоплательщик мог сразу обращаться в суд и рассчитывать на приостановление оспариваемого решения до разрешения спора по существу (в случае применения обеспечительных мер), то теперь такой возможности нет – необходимо соблюдение обязательной досудебной процедуры.

Несмотря на то, что вышестоящий налоговый орган также вправе приостановить действие оспариваемого акта, можно предположить, что новая досудебная процедура может создать много сложностей для налогоплательщиков.

Следует отметить, что досудебный порядок считается соблюденным налогоплательщиком и в том случае, если указанное лицо обращается в суд, оспаривая ненормативный акт (действия или бездействия должностных лиц), в отношении которого не было принято решение по жалобе (апелляционной жалобе) в установленный срок.

НДФЛ
Если ранее использование имущественного вычета при приобретении объекта недвижимости не в полном объёме лишало налогоплательщика «неиспользованного остатка», то теперь налогоплательщик, не использовавший при приобретении одного объекта недвижимости всю сумму вычета (в настоящее время – 2 млн рублей), вправе получить остаток в случае покупки (строительства) другого жилья.

К тому же при покупке недвижимости в общую долевую или



Антон Крючков, управляющий партнер ЦПП «ЮрИнвест»

Если ранее все правовые позиции в этой сфере формировались именно ВАС, то теперь этим займётся Верховный Суд. Стоит отметить, что такое «перераспределение» вряд ли будет простой формальностью. ВАС РФ отличался достаточно активным подходом в формировании судебной практики по налоговым спорам. Основной заслугой этой высшей судебной инстанции стала значительная предсказуемость последствий для тех или иных действий налогоплательщика. Как изменится практика по налоговым спорам после окончательного упразднения ВАС РФ, мы сможем узнать уже в этом году.

Не меньший интерес вызывает инициатива Президента РФ по возврату к ранее действовавшему порядку возбуждения уголовных дел по налоговым преступлениям.

В настоящее время действует норма, согласно которой поводом для возбуждения уголовного дела о преступлениях, предусмотренных ст. ст. 198-199.2 УК РФ, служат только те материалы, которые направлены налоговыми органами в соответствии с законодательством о налогах и сборах для решения вопроса о возбуждении уголовного дела.

Напомним, что такой порядок возбуждения данной категории дел был введён в 2011. Однако в материалах к внесённому Президентом РФ законопроекту отмечается, что такая процедура существенно затрудняет использование в уголовном процессе результатов оперативно-розыскных мероприятий, проводимых органами внутренних дел РФ в рамках борьбы с налоговой преступностью. В связи с этим предлагается восстановить общий порядок рассмотрения вопроса о возбуждении уголовных дел.

ИНТРИГА ГОДА
Кроме тех изменений, которые уже вступили в силу, нельзя обойти стороной и другие крайне примечательные события, которым только предстоит произойти.

Я бы выделил два наиболее интересных из них. В первую очередь речь идёт об упразднении Высшего Арбитражного Суда.

ПРЕЦЕДЕНТ ГОДА

В 2013 году ВАС РФ проявил традиционную активность в формировании практики по налоговым спорам. Список всех суще-

ственных прецедентов может легко перейти за 10-15 пунктов. Отмечу лишь одно из таких дел: Постановление Президиума ВАС РФ от 09.04.2013 № 15570/12 (дело ООО «Металлургсервис»). Этот прецедент, фактически продолжил ряд ключевых выводов ВАС о том, какие конкретно обстоятельства (или их совокупность) могут или не могут свидетельствовать о получении (не получении) налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды.

Спор завёрнулся вокруг такого метода управления бизнес-процессами как «дробление бизнеса» и «децентрализация». Этот метод очень часто квалифицировался налоговыми органами и судами как «агрессивная налоговая оптимизация», даже в тех случаях, когда никакой «схемы» и не было.

В указанном деле основанием для доначисления сумм налогов послужил вывод инспекции о формальном разделении компаний бизнеса, целью которого являлось получение необоснованной налоговой выгоды вследствие сохранения права на применение в отношении одного из осуществлявшихся видов деятельности специального налогового режима – системы налогообложения в виде единого налога на вменённый доход.

Управленческие решения общества по прекращению осуществления отдельного вида деятельности и организации его на базе вновь созданного юридического лица, были расценены нижестоящими судами как «дробление» бизнеса и приняты в качестве единственного основания для признания действий общества направленными на получение необоснованной налоговой выгоды.

Президиум ВАС РФ встал на сторону налогоплательщика и дал более чёткие разъяснения по вопросу допустимых пределов бизнес-структурирования.

ОЖИДАНИЯ

Налоговые каникулы для малого бизнеса.

Это событие проанонсировал Президент РФ, выступил 12 декабря 2013 с посланием к Федеральному собранию. Тогда он заявил, что малым предприятиям, вновь открывающимся в российских регионах, целесообразно предоставлять налоговые каникулы сроком на два года. По его словам, впоследствии это окупится дополнительными поступлениями в бюджеты регионов и муниципалитетов.

Соответственно, в ближайшее время следует ожидать появления законопроектов, направленных на внедрение этой инициативы.

Новые подходы к понятию «необоснованная налоговая выгода»

Этот термин в нормах НК РФ (вплоть до введения этого термина в нормы НК РФ, это понятие отсутствует. До сих пор он существует лишь благодаря постановлению Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды».

Основная борьба с «налоговыми схемами» ведётся арбитражными судами с помощью именно данного постановления. Следственный комитет России считает, что запрет следует закрепить в законе.

Ни для кого не секрет, что экономическая ситуация в стране в настоящий момент далека от идеала. Всё чаще можно встретить упоминания о дефиците бюджета. Способы пополнения казны в таких ситуациях, к сожалению, всем известны. Повышение налоговых поступлений – один из самых эффективных способов борьбы с таким дефицитом.

Хочется выразить надежду, что эта ситуация не станет отправной точкой для очередных негативных изменений положения налогоплательщиков.

СМАРТФОН ОТ МЕГАФОНА – КОРПОРАТИВНЫЙ КОММУНИКАТОР

Корпоративная связь стала незаменимым атрибутом бизнес-будней. Всегда быть на связи – одно из основных требований к сотрудникам, имеющих разъездной характер работы. Поэтому уже многие компании перевели оплату услуг мобильной связи из разряда дополнительных бонусов в «офисный пакет», необходимый для эффективной работы.

Но время не стоит на месте. И вот уже совершенно естественным становится, что понятие «быть на связи» включает в себя не просто возможность позвонить в любое время, но и получить и отправить почту, зайти на нужный сайт в Интернет, в социальные сети, посмотреть документы или фото. И эта возможность уже относится не только к топовым позициям, но и к огромной армии различных клиентских менеджеров, экспедиторов и даже просто курьерам, – всем тем, кто долгое время проводит в разъездах и кому могут потребоваться современные цифровые технологии в любом месте и в любое время. Вот здесь незаменимыми помощниками могут стать недорогие смартфоны. У всех ведущих операторов сотовой связи есть в этом направлении предложения.

В апреле 2013 года появился бюджетный смартфон от «МегаФона» – MegaFon Login. Надо сказать, что это был своего рода «прорыв» – смартфоны на Android впервые стали стоить столько же, а иногда и дешевле, чем обычные телефоны среднего сегмента. Эта модель стала бестселлером и надежда много шума, практически все остальные операторы попытались симметрично ответить на это предложение. А к концу 2013 года был запущен MegaFon Login 2 с улучшенными характеристиками (процессор – двухъядерный вместо одноядерного, графика и батареи) и начались продажи новой модели MegaFon Optima, который имеет больший экран – 4 дюйма вместо 3,5, более быстрый процессор – 1,3 ГГц вместо 1 ГГц, более высокую цветопередачу и мощный графический ускоритель Mali-400MP по сравнению с Login 2. Правда сейчас ситуация коренным образом изменилась – так, например, тот же МТС моментально снизил стоимость МТС 972 и добился паритета в цене. Но сейчас пользователь при схожих предложениях выбирает не столько телефон, сколько телефон и услуги оператора.

Сам же MegaFon Optima, при цене в 2 490 рублей (при условии подключения комплекта: SIM-карты и опции «ИнтернетXS») либо 3090 рублей без подключения, выглядит выигрышно и интересно. Производителем этой модели для МегаФона является Alcatel, что легко прослеживается в надписи на аккумуляторе, а также софте телефона. Размер телефона – 122x64x12 мм, вес – 112 грамм. В руках аппарат не тонет, но он небольшой по сравнению с большинством современных смартфонов. И, несмотря на бюджетность, содержит полный набор стандартных приложений: камера, диктофон, менеджер файлов, заметки, будильник и т.д. Кстати, неплохо работает FM-радио.

Карта памяти поддерживается объёмом до 32 Гб, что можно считать достаточным для любого пользователя такого продукта. Неплохая производительность – в интерфейсе нет притормаживаний.

Хорошо работает голосовой поиск Google, что особенно актуально в условиях зимы и за рулем. Аккумулятор при интенсивной работе «держит» в среднем 2 дня. В целом, для своей цены это очень производительное решение.

Основной минус Optima – излишнее количество предустановленных приложений для такого количества памяти. Оператор попытался объять необъятное и втиснуть в бюджетный аппарат все свои актуальные программы, а заодно и программы партнеров, так, в телефоне еще есть браузер от Яндекс и их навигация.

А вообще модель Optima от МегаФона – это нормальный вариант смартфона для сети МегаФон, у которого почти нет альтернатив (с рядом оговорок). Для тех, кто умеет работать с телефонами и может получить полный доступ к аппарату, он предлагает довольно неплохие возможности.

Кстати на форуме Asus некоторое время назад был проведен опрос на тему «Зачем вам нужен коммуникатор?». Наибольшее количество пользователей отметили из плюсов коммуникатора доступный мобильный интернет. И здесь к смартфонам МегаФона нет никаких претензий.



ЗИМУ ПРОВОЖАЕМ!

1 МАРТА

театрализованная игровая программа
«ЗДАВКИНЫ ПОСИДЕАКИ»
Противостояние Весны и Бабы Яги, конкурсы,
игры и призы, скоморохи, ростовые куклы.
ПРОВОДЫ ДЕДА МОРОЗА
Последняя встреча с Главным дедом Морозом
Кузбасса, акция "Помоги Деду Морозу
разобрать ёлку!"



ВЕСНУ ВСТРЕЧАЕМ!

2 МАРТА

народное гуляние
«ОХ, ШИРОКА МАСАЕНИЦА?»
Ярмарка: блины, раёк, лотошники,
ходулисты; мастер-класс «Русские куклы-
обереги»; традиционные забавы:
столб с призами, взятие снежного городка,
СОЖЖЕНИЕ ЧУЧЕЛА!!!
8(3842) 75-10-90, WWW.GUKMZTP.RU

ИХ ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА
«ЛЕКС-ИНФОРМ»
650000, город Кемерово, улица Ноградская, 3, кабинеты 37, 39
Тел./факс: (3842) 36-78-34, 36-40-25; e-mail: lexinform@rambler.ru

- Представительство в арбитражных судах
- Налоговые споры, кадастровая стоимость
- Оформление земельных отношений
- Узаконивание строений
- Регистрация, реорганизация предприятий
- Ликвидация, банкротство



АВАНТ-ПЕРСОНА-2014

24 февраля заканчивается приём заявок на премию «Авант-ПЕРСОНА».

Редакция Группы изданий «Авант» уже в течение месяца проводит опрос своих экспертов и проверку заявок, которые пришли к нам через сайт. Большое спасибо всем, кто выдвинул достойного, на их взгляд представителя бизнеса на премию «Авант-ПЕРСОНА»!

Мы внимательно проверяем каждую заявку на соответствие основным целям премии – представить бизнес-сообществу компании, работающие в регионе и способствующие его развитию, а также управленцев, предпринимателей, успешно реализовавших интересные бизнес-проекты и/или общественно-полезные инициативы, пропагандирующих цивилизованный и грамотный подход к ведению бизнеса.

Шорт-лист номинантов будет определяться экспертной комиссией, куда войдут представители редакции ГИ «Авант», победители, номинанты и лауреаты «Авант-ПЕРСОНЫ» прошлых лет. Спешите выдвинуть своего представителя достойного, на их взгляд, стать победителем в номинациях: Событие, Компания, Топ-менеджер, Предприниматель.

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



Экспресс-доставка
корреспонденции и грузов
по России и за границу

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

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