

АКТУАЛЬНО

КУЗБАССКИЙ ТЕХНОПАРК СДЕЛАЛИ «ЗЕЛЁНЫМ»

В прошлую пятницу губернатор Кузбасса Аман Тулеев и министр связи и массовых коммуникаций России Игорь Щеголев открыли первый крупный объект Кузбасского технопарка — бизнес-инкубатор площадью более 11 тыс. кв. метров. Министр, курирующий развитие инновационной инфраструктуры в стране, определил направленность технопарка в Кузбассе, как центра «зеленых» технологий, — переработки отходов, рационального использования энергоресурсов и энергосбережения.

Действительно основная часть проектов, которые были представлены губернатору Кузбасса и министру связи и массовых коммуникаций в только что открывшемся бизнес-инкубаторе, оказалась связана с переработкой отходов угледобычи, угольных электростанций, обогащения руды, с переработкой бытовых отходов и автомобильных шин, с очисткой промышленных масел и сточных вод, с энергосбережением, добычей угольного метана, с производством энергосберегающих и очищающих материалов. Именно на это обратил внимание Игорь Щеголев и предложил считать специализацией Кузбасского технопарка не заявленную ориентацию на добычу и переработку угля — «это звучит как-то приземлено, и даже под-земно» — а «зеленые» технологии. И это, по мнению министра, создаст более привлекательный образ технопарка.

Он отметил оперативность, с какой был построен бизнес-инкубатор (в результате Кузбасский технопарк оказался в пятерке технопарков в России, которые не только отчитались, но и построили что-то реальное), и отсутствие излишеств

в его исполнении. «То, что мы видим сегодня в Кемерове удобно, функционально и без излишеств, соответственно, и региону проще окупать



это, и резидентам доступно» — пояснил позицию федеральной власти в отношении инвестиций в строительство таких объектов.

Аман Тулеев сообщил, что в развитие технопарка в целом в 2008-2010 гг. было вложено по 300 млн рублей федеральных и региональных средств, что позволило разработать генплан застройки

площадки, проекты инженерных и электрических сетей, построить электроподстанцию на 8,7 МВт (этой мощности хватит на все объекты технопарка) и бизнес-инкубатор.

Именно в нём технопарк будет оказывать различную помощь инновационным предприятиям — через льготную аренду (250 рублей в месяц за 1 кв. метр в первый год, 350 рублей — на второй и 500 — на третий) офисных площадей или

запустить серийное производство своей продукции, и тогда уже можно освободить помещения для других исследователей».

В ближайших перспективах, объявил губернатор Кузбасса, — строительство в технопарке в 2011-2014 гг. ещё трех опытно-производственных корпусов и центра трансфера технологий, на что планируется направить 1,7 млрд рублей совместных федеральных и региональных инвестиций. По данным Амана Тулеева, ожидается привлечение в технопарк 30 инновационных компаний с 400 млн рублей собственных вложений, которые создадут 150 новых рабочих мест.

Министр связи и массовых коммуникаций отметил, что со строительством и развитием технопарков складывается определенная инновационная инфраструктура, у каждого из её объектов есть свои достоинства, «хотелось бы, чтобы между технопарками по стране происходило общение, и всё это превращалось в одну общую экосистему». С запуском бизнес-инкубатора, по мнению Игоря Щеголева, перед руководством региона и Кузбасского технопарка теперь стоит задача не допустить отъезда исследователей за границу, «по России ещё можно». И сам призвал резидентов технопарка оставаться в стране: «там все равно выше определенного уровня не поднимитесь, а здесь вы нужны, здесь вы востребованы».

Егор Николаев

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ВЕСЕННИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ИПОТЕЧНОМ РЫНКЕ

Промсвязьбанк разработал ипотечные программы, главным преимуществом которых является возможность выбора наиболее удобных условий получения займных средств и обслуживания ипотечного кредита. В зависимости от реалий жизни каждого клиента различные варианты помогут существенно сэкономить при покупке квартиры в кредит.

Полная свобода выбора начинается с подбора жилья. На сегодняшний момент в банке представлены четыре программы кредитования: кредит «Новостройка» и кредит «Вторичный рынок» на приобретение жилья на первичном и вторичном рынке недвижимости соответственно. Более того, в апреле Промсвязьбанк расширил линейку ипотечных программ, предлагая следующие залоговые кредиты:

— Залоговый целевой — кредит на приобретение жилой недвижимости под залог имеющейся в собственности квартиры;

— Залоговый нецелевой — кредит под залог имеющейся в собственности квартиры.

Стоимость кредита складыва-

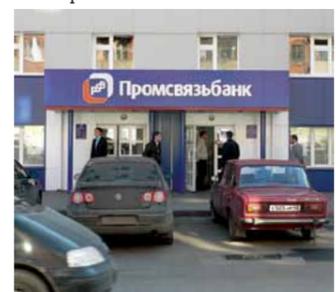
ется из нескольких параметров и зависит от того, какими опциями вы воспользуетесь. Так, процентная ставка «увязана» со сроками кредитования, валютой кредита и размером первоначального взноса. Кроме того, у клиентов Промсвязьбанка есть уникальная возможность выбрать условия кредитования со страхованием или без страхования.

Сейчас многие заёмщики готовы предоставить подтверждение дохода супруга или супруги. Промсвязьбанк этим не ограничился и ввёл в условия ипотечной программы возможность учитывать доход до четырёх членов семьи. При этом возрастные ограничения на момент погашения кредита в

банке увеличены до 65 лет (как для мужчин, так и для женщин).

Банк выдает кредиты на срок до 25 лет и ничем не ограничивает своих клиентов в досрочном погашении. Досрочное погашение кредита — без штрафных санкций. К тому же при внесении внепланового платежа есть возможность как уменьшения срока возврата кредита, так и сокращения ежемесячных выплат.

Подробные условия ипотечных программ представлены на сайте www.psbank.ru



2 ПРОДАСТ ЛИ
«ЖЕРНОВСКУЮ-3»
ARCELOR MITTAL



5 КОМУ
ПОМОЖЕТ
ИПОТЕКА



8 КАК ЖИВЁТ
КУЗБАССКИЙ
АВТОРЫНОК

Утро под серебряным дождем
с 7 до 10 утра слушай радиостанцию «Серебряный дождь» на 91.5 FM

91.5 FM
СЕРЕБРЯНЫЙ ДОЖДЬ

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

УГОЛЬЩИКАМ НАМЕТИЛИ СВЕТЛОЕ ЭКСПОРТНОЕ БУДУЩЕЕ

На прошлой неделе министр энергетики России **Сергей Шматко** на совещании по развитию угольной промышленности страны объявил об основных перспективах развития отрасли. Как сообщила пресс-служба министерства, ведомство разрабатывает долгосрочную программу развития угольной промышленности до 2030 года «для стимулирования развития угольной отрасли». По данным директора департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго **Константина Алексеева**, к приоритетам программы отнесены полное обновление производственного потенциала отрасли. К 2030 году будет введено 505 млн тонн новых мощностей по добыче угля, сокращено около 380 млн тонн. Количество разрезов уменьшится со 121 до 82, число шахт — с 85 до 64. В России, по прогнозам Минэнерго, ожидается рост объёма добычи угля с 323 до 450 млн тонн. При этом, внутренний спрос вырастет со 184 млн тонн в 2010 году до 220 млн тонн (на 20%), а на внешнем рынке — со 115 млн тонн до 170 млн тонн (на 48%). По словам Сергея Шматко, в рамках развития угольной отрасли следует сформировать масштабный национальный проект экспорта угля в Юго-Восточную Азию, что обеспечит бесперебойное и эффективное функционирование угольной промышленности России.

СКОРЕЕ СЛИЯНИЕ

Все основные формальные мероприятия для слияния Западно-Сибирского и Новокузнецкого меткомбинатов прошли в начале апреля. На внеочередных собраниях предприятий было принято решение о присоединении НКМК к Запсибуг. К ЗСМК будет присоединён и ЗАО «Машина непрерывного литья стали» (отдельное предприятие, но по факту — цех ЗСМК). Акционеры утвердили название нового комбината — ОАО «ЕВРАЗ Объединённый Западно-Сибирский меткомбинат» (сокращённо — «ЕВРАЗ ЗСМК»). Накануне собрания вице-президент «Евраз», руководитель дивизиона «Сталь» **Алексей Иванов** заявил, что основной эффект от объединения компаний ожидается «от устойчивой бизнес-модели» нового комбината. «НКМК в основном сосредоточен на производстве рельсовой продукции, ЗСМК — на производстве строительного сортамента. У нас готов портфель объединения металлургических гигантов, где всё будет хорошо сбалансировано, будут учтены все виды сезонности, спада или роста в экономике страны». По его словам, НКМК было бы тяжело самостоятельно провести проект реконструкции рельсобалочного цеха, который оценивается более чем в 500 млн долларов (уже в бюджете на этот год на данные цели запланировано выделить 130 млн долларов). Относительно управленческой структуры нового комбината Алексей Иванов пояснил, что на НКМК будет создана дирекция по производству рельсовой продукции, на ЗСМК — дирекция по производству строительной продукции.

АКТАШСКИЙ 2 КУПИЛИ С БОРЬБОЙ

На прошлой неделе в Кемерове прошло два аукциона по продаже прав недропользования на участках угольных месторождений. Участок Степановский-Глубокий-1 в Новокузнецком районе с запасами угля марки «Т» в 23 млн тонн за 35,75 млн рублей приобрело ООО «Разрез «Степановский» (входит в компанию «МартТЭК» бывшего вице-президента «Лукойла» **Ралифа Сафина**). А вот участок Акташский 2 в Киселёвске (примыкает к действующему разрезу «Акташский» в составе компании «Инвест-Углесбэйт»), на котором разведано 2 млн тонн запасов энергетического угля марок «Г» и «С», в ходе борьбы на торгах подорожал с 14 млн до 114,8 млн рублей. В аукционе участвовали ЗАО «Новоуголь» (входит в ИК «ЮКАС-Холдинг»), ООО «Углемаркет», ООО «Разрез «Тайбиский» и ООО «Инвест-Углесбэйт». Победителем стало последнее после 72 шагов торгов. Директор «Инвест-Углесбэйт» **Константин Габидулин** сообщил о том, что такой серьёзной конкуренции на аукционе им не ожидалось.

«ЖЕРНОВСКУЮ-3» ОПРЕДЕЛЯЮТ

Компания «Жерновская-3», владеющая лицензией на угольный участок Жерновский-3 в Кемеровской области с запасами угля в 170 млн тонн, может быть продана. По мнению участников рынка, нынешний владелец компании, транснациональный металлургический холдинг ArcelorMittal, так и не определился с будущим данного актива. Между тем, уже подходят сроки выполнения условий лицензии по недропользованию.

О том, что «Жерновская-3» предлагается на продажу, рассказал сотрудник одной из угольных компаний Кузбасса. Ему электронной почтой поступило письмо на английском языке с предложением рассмотреть возможность приобретения данной компании. По словам бывшего сотрудника компании, проект освоения участка «Жерновский-3» «всё равно толком не идет, как это было в период, когда компанией владела «Северсталь», неудивительно, что обсуждается возможность её («Жерновской-3» — А-П) продажи». По его оценке, значительную сложность для освоения данного участка представляет строительство транспортной и энергетической инфраструктуры: «во времена «Северстали» велись переговоры с ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», которому принадлежит лицензия на соседний участок «Жерновский-1», о совместном решении этой проблемы». По результатам эти переговоры так и не дали, а со смежной собственности приостановились. **Виталий Шалыгин**, гендиректор ЗАО «Жерновская-3», через пресс-службу ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» (принадлежит Arcelor Mittal) передает, что не может коммен-



тиривать, в каком состоянии находится в данное время проект по освоению Жерновского-3, т.к. это полностью прерогатива головного холдинга Arcelor Mittal. По данным «Авант-ПАРТНЕР», необходимые приготовления для проектирования шахты на участке компания выполнила — провела дополнительную геологическую разведку, утвердила ее отчеты и т.п. При этом определенным стимулом

для этого стало требование губернатора Кемеровской области **Амана Тулеева** в июле 2009 года к ArcelorMittal определиться с перспективами «развития предприятий» холдинга в Кузбассе. Тогда глава региона в телеграмме главе холдинга **Лакшми Митталу** пообещал, что власти региона сделают «все, чтобы отозвать лицензию ArcelorMittal на освоение крупного угольного месторождения Жерновское», если шахты «Первомайская» и «Анжерское шахтоуправление» (летом прошлого года было продано компании «Ростопром») будут закрыты. У «Жерновской-3» осталось не так уж много времени на выполнение условий лицензий на недропользование — первая очередь шахты на участке Жерновский-3 мощностью 1,5 млн тонн угля в год должна быть построена в начале 2014 года. ЗАО «Жерновская-3» было создано путём реорганизации ОАО «Шахта Первомайская» в форме выделения в мае 2007 года для продолжения освоения участка Жерновский-3. В настоящее время компания является «дочкой» ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» (принадлежит Arcelor Mittal), созданного в 2009 году. Запасы угля консухиших марок «ГЖО», «ГЖ» и «Ж» на данном участке на момент продажи лицензий в мае 2005 года оценивались в 170,2 млн тонн. Платёж «Первомайской», которую в тот момент контролировала группа «Северсталь», за данный участок составил 840 млн рублей. *Антон Старожилко*

НЕ ВЫХОДИТ МИРОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ У «ЗЕЛЕНОГОРСКОЙ-НОВОЙ»

В прошлый четверг арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил частично жалобу конкурсного управляющего ООО Шахта «Зеленогорская-Новая» (Кемеровская область) Михаила Путищева о признании недействительными решений последнего собрания кредиторов предприятия 25 февраля. Это решение суда может помешать собственнику шахты и одному из её кредиторов Валерию Зубареву добиться заключения мирового соглашения с кредиторами.

На собрании кредиторов Валерий Зубарев добился утверждения мирового соглашения с кредиторами, однако, конкурсный управляющий не согласился с этим и другими решениями собрания. Михаил Путищев заявил, что они были приняты после изменения повестки дня, но за само изменение проголосовало менее половины кредиторов из реестра, хотя по закону «О несостоятельности» требуется больше половины. Само мировое соглашение, по его оценке, также было подготовлено с нарушениями законодательства: не были приложены банковские гарантии и согласованы с кредиторами график гашения задолженности. Валерий Зубарев на прошлой неделе не пришёл на заседание суда. Ранее он объяснял своё стремление к заключению мирового соглашения по «Зеленогорской-Новой» тем, что в случае завершения банкротства предприятие будет ликвидировано, и тогда

интересов конкурсных кредиторов, в том числе, ФНС. В итоге, суд частично удовлетворил жалобу Михаила Путищева и признал недействительными два решения собрания кредиторов — о признании неудовлетворительной работы конкурсного управляющего и о выборе кандидатуры Валерия Зубарева в качестве лица на подписание мирового соглашения от «Зеленогорской-Новой». Решения собрания об утверждении соглашения оставлены без изменений. По мнению конкурсного управляющего, такое решение суда позволит на следующей неделе завершить банкротство предприятия. «Зеленогорская-Новая» была признана несостоятельной в феврале 2010 года, но к этому времени с весны 2009 года не вела добычу. В лучшие свои годы шахта добывала порядка 50 тыс. тонн энергетического угля ежегодно для нужд коммунального хозяйства и частного сектора Крапивинского района. При этом предприятие было создано на базе ОАО «Шахта «Зеленогорская», которое также было обанкрочено в 2006-2008 гг. Кредиторская задолженность «Зеленогорской-Новой» составляет 76,9 млн рублей, основные кредиторы — Валерий Зубарев, Банк ВТБ 24, ФНС. *Антон Старожилко*

ВАШ ДОМ НА БЕРЕГУ ЗАЛИВА

Покупка недвижимости «для отдыха» сегодня стала достаточно привычным делом: домом в Черногории или в Испании уже сложно удивить. Однако зарубежная недвижимость имеет один, но решающий недостаток: простояние. Отправляться туда каждые выходные, к примеру, покататься на яхте, для активного работающего предпринимателя совершенно нереально. Так же, как нереально найти экологически чистую зону находящуюся «у воды», достаточной для того, чтобы на эту воду можно было спустить яхту, в окрестностях Кемерово.

Наверное, именно поэтому сегодня все больше кемеровчан становится владельцами недвижимости под Новосибирском, на берегу Обского водохранилища. Всего три часа на машине — и вы оказываетесь в совершенно удивительном месте. Именно здесь, среди соснового бора, расположено одно из наиболее благоприятных с точки зрения экологии мест Сибири. Именно здесь рас-



положены наиболее известные в Сибири яхт-клубы, такие, как яхт-клуб Royal Marine и яхт-клуб АкваЛэнд. Именно здесь открыта продажа участков в новом коттеджном поселке «Серебряный Бор». Это поселок клубного типа и высокого социального статуса. Здесь нет случайных людей, каждый житель «Серебряного Бора» по-своему успешен в своей области. Он находится в элитном пригороде Новосибирска — на живописной территории Ренкуновской Зоны Отдыха, в сосновом бору на берегу Бердского залива. К поселку ведёт асфальтированная дорога. Три минуты неспешным шагом — и вы на берегу Бердского залива — можете отправиться на пляж, или прогуляться по обустроенной набережной с прогулочными тротуарами, дойти до причала для катеров и яхт. С одной стороны «Серебряный Бор» граничит с международным санаторным комплексом «Сибиряк», в котором есть все необходимое для жизни инфраструктура, доступная жителям «Серебряного бора»: магазины, прачечная, ресторан, крытый спортивный зал, а так же бассейн, фитнес, сауны, тренажерные залы, салон красоты, помещения лечебно-оздоровительного назначения. С другой стороны «Серебряный



Бор» граничит с заселённым коттеджным поселком. Периметр коттеджного поселка огорожен и круглосуточно охраняется. На территории посёлка действует система видеонаблюдения. Земля общей площадью 4,9 Га оформлена в собственность и удобно распланирована для строительства коттеджного городка. Он состоит из 30 участков, размер которых варьируется от 12 до 15,5 соток. Межевание проведено. К каждому участку подведены коммуникации: электроэнергия, газ, центральное водоснабжение, центральная канализация. Так как продажа осуществляется напрямую собственником без посредников, никаких комиссий за оформление сделки не взимается. Вы можете договориться о просмотре коттеджного поселка в любое удобное для вас время (без выходных), позвонив по телефону: **+7-913-916-87-65** **www.sb-dolina.ru**

«BOSCH-TUR» ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Ведущий поставщик электроинструмента и малогабаритной техники на строительном рынке Кузбасса — компания «Электра» — в очередной раз провела своё главное мероприятие года — «Bosch-Tур», который, как и всегда, прошёл в Новокузнецке и в Кемерове. «Роберт Бош» — безусловный мировой лидер в производстве электроинструмента снова удивилла своими ежегодными новинками даже самых опытных строителей, приехавших на мероприятие из разных городов Кемеровской области. Не разочаровало ничто, ни качество, а оно у продукции Bosch всегда на первом плане, ни цены, которые, вопреки дурным традициям последних лет, снижаются, ни гарантии, предоставляемые фирмой-производителем.

ООО ПКФ «Электра» работает с германской корпорацией «Роберт Бош» семнадцать лет. Срок, учитывая динамику современной жизни, более чем серьёзный. На сегодняшний день компания «Электра», являясь официальным дилером Bosch в Кузбассе, имеет статус БСС — Бош Системный Специалист. Статус системного специалиста даёт дилеру право на ряд преференций, и, в первую очередь, на довольно серьёзные скидки на поставляемый товар. В свою очередь эти скидки, уже через компанию «Электра», доходят до непосредственного конечного покупателя — покупателя товара. В этом году руководство фирмы несколько изменило свой подход к приглашению в состав участников традиционных «Bosch-Туров». Если раньше приоритетные ставки привычно делались на крупных заказчиках электроинструмента, то теперь руководство «Электры» обратилось к малому бизнесу и предпринимателям. И это неудивительно. Ведь помимо чисто рационального подхода — когда антикризисная политика требует максимального охвата рынков сбыта — здесь действуют и иные побудительные мотивы. Компания «Электра» два года назад одной из первых вошла в состав Некоммерческого партнёрства «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса». Это решение, по мнению генерального директора ПКФ «Электра» **Олега Сидорова**, также отражает политику компании — помогать развитию малых форм предпринимательства, созданию новых рабочих мест, повышению качества, безопасности и общей культуры строительного производства. А достигается это не столько пропагандой, сколько обеспечением реального доступа строителей к высокотехнологичному, качественному и недорогому современному оборудованию. «Bosch-Tур-2011» представил собравшимся последние новинки сезона (для справки: ежегодно корпорация «Роберт Бош» выпускает до 50 новых моделей электрооборудования). Кузбасским строителям были представлены четыре основ-



ные группы инструментов: по доработке, металлообработке, работ по бетону и измерительной технике. Некоторые образцы новой техники вызвали наибольший интерес у наших специалистов. Порадовал обновлённый «бестселлер» компании — 2-х килограммовый перфоратор теперь это новые перфораторы GBH 2-28 DV Professional и GBH 2-28 DVF Professional, которые являются самыми мощными инструментами в своем классе — 850 Вт и 3,2 Дж. Теперь у них увеличен срок службы на 25% и на 27% снижена вибрация по сравнению с предыдущей моделью. Появился фрезер для работ по керамической плитке GTR 30 CE Professional, позволяющий вести работы не только по плитке, но и по керамограниту. Стал доступен к заказу самый мощный в мире (на самом деле!) электрический «бетономол» мощно-

стью 2 000 Вт и обладающий ударом в 69 Дж. Он позволяет производить выемку бетона до 10 тонн в день, что больше чем предыдущая модель почти в 8 раз! Кроме того, как показала презентация, в составе продукции компании «Роберт Бош» значительно расширилась линейка аккумуляторных литий-ионных инструментов, появились новые, более совершенные модели измерительной техники, а после некоторого перерыва вновь возобновлены поставки на российский рынок пневматического инструмента. — Фанаты мы или нет компании Бош? — такой вопрос самому себе и всем собравшимся задал Олег Сидоров. — Думаю, что нет. Мы ведь работаем и с другими профессиональными брендами. Но здесь дело в другом. На сегодня компания Бош является безусловным лидером в таких вопросах как модельный ряд, инновации, выход новинок, партнерская и сервисная поддержка (в частности, и сам «Bosch-Tур» является одной из форм совместных проектов). А, кроме того, Bosch ведёт предельно честную политику, на одной из личных встреч с президентом корпорации я услышал призыв — как можно критичнее относиться к выпускаемой продукции, и открыто высказывать свои замечания и предложения по ее работе. С тем же призывом мы обращаемся и ко всем вам. Ведь это — Ваш инструмент. Думаю, что «Bosch-Tур» будет продолжаться и дальше. Это очень

125 Bosch
Лет 1886-2011

ЭЛЕКТРА
ИНСТРУМЕНТЫ
ДЛЯ СЕРЬЕЗНОЙ РАБОТЫ

- г.КЕМЕРОВО, ул. Дзержинский, 3 (3842) 36-30-40, 36-00-36 mail@electra.ru.net www.electra.ru.net
- г.КЕМЕРОВО, пр.Ленина, 70 (3842) 72-50-11, 72-29-29, 72-13-66
- г.МЕЖДУРЕЧЕНСК, ул. Юдина, 9 (8384-75) 491-37, 430-58
- г.НОВОКУЗНЕЦК, ул. Кутузова, 5 (8384-3) 741-008, 741-196
- г.НОВОКУЗНЕЦК, пр.Бардина, 26 (8384-3) 797-144, 797-432
- г.ЮРГА, ул. Ленинградская, 1 (8384-51) 422-27
- г.БЕЛОВО, ул. Октябрьская, 45 (8384-52) 271-48, 271-74

ПРЕСС-РЕЛИЗ

«МЕГАФОН»: КОМПАНИЯ ДЛЯ ВСЕХ НАС

15 апреля в Кемерове состоялось открытие бизнес-инкубатора Кузбасского технопарка, участие в котором приняла министр связи и массовых коммуникаций РФ Изоль Швецова. Из представленных на подготовленной к открытию выставке стендов, большое внимание гостей мероприятия привлекла экспозиция Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон» — общероссийского универсального оператора связи, работающего во всех сегментах телекоммуникационного рынка. ОАО «МегаФон» не пренебрегает в особом представлении потребителям услуг связи и массовых коммуникаций, на российском рынке он давно стал первым и единственным оператором, развившим собственную сеть во всех регионах России, пионером, который ввел в коммерческое использование сеть 3G, лидером по предоставлению услуг мобильного Интернета в Сибири и Кузбассе. Но последняя выставка показала ещё одну немаловажную роль «МегаФона» — ту, которая заложена в построении социальной политики компании.



Менеджер по связям с общественностью Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон» Остап Григорьянц демонстрирует новую технику «МегаФона».

Девиз «Мы уменьшаем количество белых пятен в Кузбассе!» — для «МегаФона» далеко не слово, но дело. И хотя Кузбасс территориально не так обширен, как его восточносибирские соседи, дальних населённых пунктов, не имеющих абсолютно никакой связи «с материком», до последнего времени оставалось очень и очень много. У «МегаФона» же хватило и желания, и сил, и ресурсов, чтобы «закрыть» эту проблему.

Мы стали первым оператором, кто дал возможность жителям ряда посёлков общаться с помощью надёжной и качественной мобильной связи, — говорит директор Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон» Вадим Севастьянов. — А это — уже наша маленькая победа.

Каждой из таких «маленьких побед» (а, на самом деле, важных, по сути своей — стратегических) стала телефонизация посёлков Святославка, Новославянка, Теба, Лужба — населённых пунктов, расположенные в самых отдалённых от центра уголках Кузбасса. Районы, в которых даже состояние дорог не предполагает уверенного общения с окружающим миром, теперь имеют надёжную и качественную мобильную связь, доступ к беспроводному интернету.

Но социальная работа — это не только «программа минимум», касающаяся только обеспечения надёжной бесперебойной связи. Компания «МегаФон» смотрит на решение этих проблем гораздо шире. Сфера бизнеса — тоже часть нашего общества, и достаточно весомая. Потому обеспечение качества работы бизнес-структур неопорно входит в задачи лидера сферы коммуникаций.

«МегаФон» улучшил качество интернета в трёх крупных городах Кузбасса: в Кемерове, Новокузнецке и Прокопьевске расширена зона покрытия сети третьего поколения. Сеть 3G стала доступнее сразу на десяти территориях этих городов. Но это никак не мешает той социальной работе, которая ведётся в малых поселениях. И теперь у абонентов есть возможность приобрести новый 3G-модем, который поддерживает высокую и надёжную скорость.

Сегодня возможность непрерывно вести свой собственный блог, и даже делать это, к примеру, со стадиона во время матча любимой команды, есть теперь у каждого с помощью мобильного интернета от «МегаФон».

На выставке, состоявшейся в день открытия бизнес-инкубатора, компания не только подробно представила концепцию своей социальной политики, но и продемонстрировала целый ряд эксклюзивных новинок оборудования — от мобильного «стационарного» телефона для районов с отсутствием проводной связи до камеры наблюдения, передающей звук и изображение на телефон пользователя.

Сергей Волков

ЕВРАЗРУДА ОЧИСТИТСЯ ОТ «ХВОСТОВ»

На прошлой неделе арбитражный суд Кемеровской области утвердил мировое соглашение по иску Федеральной службы по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор) по Кемеровской области к ОАО «Евразруда» (горнорудное подразделение Evraz Group) на 1,15 млрд рублей. По соглашению заявитель отказывается от денежных претензий, а ответчик соглашается за свой счёт провести работы по устранению нанесенного окружающей среде ущерба в размере более 345 млн рублей.

Авария на хвостохранилище №2 Абагурской аглофабрики (филиал ОАО «Евразруда») произошла 19 сентября 2010 года — осветлённой водой, используемой в оборотном водоснабжении предприятия, был промыт участок дамбы. Выброс через прорыв продолжался несколько часов, вода и отходы обогащения железной руды (хвосты) текли вдоль железной дороги, пока в итоге не попали в приток Кондома. По данным акта комиссии Ростехнадзора по расследованию данной аварии, из хвостохранилища вытекло свыше 216 тыс. кубометров воды, 33 тыс. кубометров хвостов и грунтов.

Ещё в прошлом году региональное управление Росприроднадзора выставило Евразруде предписание об устранении ущерба окружающей среде, а в конце декабря 2010 года направило иск в арбитражный суд о возмещении ущерба в 1,148 млрд рублей. По данным Светланы Федоровой, начальника управления правовой и кадровой работы управления Росприроднадзора, иск был подготовлен и направлен в суд после того, как компания отказалась в добровольном порядке возместить ущерб, начисленный после аварии 19 сентября 2010 года. В ходе начатого в январе нынешнего года судебного разбирательства, представители Росприроднадзора настаивали на удовлетворении иска, ссылаясь на оценку размеров ущерба, основанную на анализе сотрудников Центра лабораторного анализа и технических измерений, сделанном на основе проб, взятых на месте аварии.

Представители Евразруды сам факт прорыва хвостохранилища не оспаривали и заявили, что компания готова в добровольном

порядке своими силами устранить ущерб, нанесённый окружающей среде. Но при этом, как пояснил в суде начальник административно-правового департамента правовой дирекции ООО «Евразхолдинг» (управляет активами Evraz Group) Дмитрий Осипов, компания не согласилась с подсчётами объёма выброса и состава загрязняющих веществ, проведёнными Росприроднадзором. По его мнению, в расчётах этого ведомства не было учтено, что часть выброса не дотекла до Кондомы, оставшись на поверхности земли около хранилища, а в анализе состава загрязняющих веществ, приведённом в иске, они не были разделены на водорастворимые, которые загрязняют воду, и на азевые, не приносящие вреда. Не соответствовало законодательству, по мнению Евразруды, и то, что отбор проб выброса проводился без присутствия специалистов предприятия, к тому же всего один раз, а не три.

Однако разбирать этот спор по существу суду не пришлось, представители Евразруды сообщили, что компания подготовила проект работ по устранению вреда окружающей среде, который был заказан еще в конце ноября 2010 года, предложила на его основе заключить мировое соглашение. На последнем заседании суда оно было согласовано Федеральной службой по надзору в сфере природопользования и подписано его управлением по Кемеровской области и ОАО «Евразруда».

Как сообщил Дмитрий Осипов, по соглашению компания обязуется очистить загрязнённые участки на месте выброса, включая русло Кондомы, восстановить ограджающую дамбу хвостохранилища, отремонтировать насыпи на нем, провести консервацию и рекультивацию аварии хранилища хвостов №2. Основную часть работ предполагается произвести уже в этом и следующем году, консервацию и рекультивацию хвостохранилища — в 2015 году. Соглашение предусматривает, что, если Росприроднадзор принимает выполненные работы, он отказывается от денежных претензий. В случае невыполнения возвращаться к ним также нельзя, по условиям мирового договора истец должен требовать исполнения его условий «в натуре», то есть проведения полного цикла оговоренных работ.

Егор Николаев

ИПОТЕКА СТРОИТЬ И РАСТИ ПОМОГАЕТ

Растущие банки темпы роста ипотечного портфеля в первом квартале текущего года — в 1,5-2 раза по сравнению с прошлогодними показателями — обнадёживают и застройщиков. Несмотря на то, что этот рост в основном объясняется фактором «низкого старта», игроки кузбасского рынка всё чаще говорят о новом расцвете ипотеки. И ипотечные кредиты на строящиеся жильё становятся некой гарантией тому, что заложенные дома потом не останутся без новосёлов. Уже сегодня ряд застройщиков на «ипотечные» деньги возводит более трети жилья.

БАНКИ МЯНТ КРЕДИТАМИ

Сейчас, как считают в ООО «СДС-Финанс», специализирующемся на инвестировании в строительство, самое благоприятное время для того, чтобы оформлять ипотечные кредиты. Ставки дошли до кризисного уровня. А условия выдачи кредитов стали даже выгодней, чем до кризиса. Клиенты, говорит представитель компании, уже оценили важность момента: «Если в прошлом году за первый квартал мы заключили 66 сделок, то в этом — уже 80».

В компании сегодня почти всё жильё предлагается на стадии строительства. «Стадии готовности домов разные. Интересы у клиентов тоже различные. Как всегда высокий спрос на малогабаритные одно-двухкомнатные квартиры. Однако востребовано и жильё классом выше. К примеру, в первом высотном доме в «Кемерово-Сити», сдать который планируется в следующем году, уже 50% квартир продано. «У людей есть деньги, кредиты стали более доступными, чем год-два назад. Поэтому наши планы — только рост», — добавил собеседник «Авант-ПАРТНЕРА».

Начальник отдела ипотечного кредитования операционного офиса «Кузбасский» филиала ВТБ 24 Максим Орлов соглашается, что одна из причин нынешнего роста ипотеки (даже с учётом «низкой базы» кризисного времени) — выгодные условия, которые банки предлагают заёмщикам — приемлемые ставки и размер первоначального взноса. А в связи с тем, что строится жильё в Кузбассе пользуется большим спросом, «банки сильно конкурируют между собой за клиента». «Здоровая конкуренция делает ипотеку на строящиеся жильё более доступной: снижаются размер первоначального взноса и величина ставки по кредитам по сравнению с программами банков, разрабатываются схемы по использованию различных субсидий в качестве первоначального взноса. Таким образом, ипотека на строящееся жильё становится более доступной», — говорит Максим Орлов.

В частности, ВТБ 24, где по итогам первого квартала этого года доля ипотечного кредитования на строящееся жильё составила порядка 35% от общего объёма выданных кредитов по Кемеровской области, реализует две программы ипотечного кредитования на строящееся жильё: «Ипотека. Строящееся жильё» (первоначальный взнос от 20%, размер ставки по кредиту 14,95% годовых (при минимальном взносе в 20%) на этапе строительства (10% первоначальный взнос, 10% за кредит на срок 10 лет). «По всем программам инвестциям Внешкономбанка в объекты многоквартирного строительства, которые будут сданы до 1 апреля 2013 года — «Ипотека с господдержкой» (первоначальный взнос — от 20%, ставка по кредиту на этапе строительства — от 11 (при наличии залога) до 13% годовых, а после сдачи объекта она фиксируется на уровне 11% годовых. Сумма — до 3 млн рублей, срок — до 30 лет).

ДОСТУПНАЯ ИПОТЕКА

Сегодня ипотека — это очень востребованный кредитный продукт. Правда, некоторые она отпугивает сложностью сбора документов. А чаще всего для молодых людей или молодых семей недоступна из-за своей стоимости. Чтобы продукт был доступен большому количеству желающих улучшить свои жилищные условия, Углеметбанк разработал специальную программу ипотечного кредитования — «Эконом». Об особенностях и преимуществах этой программы мы беседуем с начальником кредитного отдела Кузбасского филиала ОАО «Углеметбанк» Екатериной Савиной.

— Екатерина Александровна, расскажите об особенностях ипотечной программы «Эконом». Известно, что она во многом отличается от привычных программ кредитования и имеет ряд преимуществ. В чём они?

— Да, действительно, в Кузбасском филиале ОАО «Углеметбанк» теперь действует ипотечная программа «Эконом». Главным преимуществом продукта является низкая процентная ставка по кредиту. В течение первых трёх лет после заключения договора заёмщик выплачивает фиксированную процентную ставку в размере 7% годовых. И только по истечении этого срока условия меняются и рассчитываются из следующих условий: ставка рефинансирования ЦБ РФ + 5 процентных пункта. Так как ставка рефинансирования ЦБ РФ время от времени корректируется, то ставка по нашей программе пересматривается 2 раза в год (1 января и 1 июля). В данный момент ставка рефинансирования ЦБ РФ составляет 8,0%. Какие-либо комиссии отсутствуют. Первоначальный взнос составляет 10% от стоимости приобретаемого жилья, а

максимальный размер кредита, соответственно, равен 90% стоимости приобретаемой квартиры. Кредит выдаётся на срок до 15 лет.

— По этой программе потенциальный клиент может приобрести какое-то определённое жильё?

— По программе «Эконом» предлагаются квартиры в новом кирпичном десятиэтажном доме в районе ФПК, по адресу ул. Свободы, 23 «А». Дом сдан. Застройщиком является инвестиционно-строительная компания ООО «Глобал». К продаже предлагаются 1, 2, 3-комнатные квартиры площадью от 40 до 92 кв. метра.

— На получение какой суммы может рассчитывать заёмщик?

— Всё зависит от величины доходов заёмщика, созаёмщиков и поручителей. Банк учитывает заработную плату, подтверждённую формой 2 НДФЛ, с основного места работы. Дополнительно могут быть учтены доходы максимум с 2-х мест работы (по совместительству), пенсионные выплаты, доходы в виде стабильных страховых взносов, доходы от сдачи в аренду недвижимости. При этом

«8-8-8», в рамках которой при наличии первоначального взноса от 50% можно получить кредит на 8 лет под 8%, продолжится акция «10-10-10» на строящиеся квартиры в городе-спутнике Лесная поляна (10% первоначальный взнос, 10% за кредит на срок 10 лет). «По всем нашим программам существует дифференцированный подход к процентным ставкам. В частности, они значительно снижены для клиентов, получающих заработную плату на карты Сбербанка», уточняет Ирина Шитикова.

Елена Залая, руководитель Центра ипотечного кредитования Кемеровского филиала Промсвязьбанка, говорит, что «исходя из интересов клиентов» в этом году банком были внедрены уже четыре программы ипотечного кредитования: «Мы постарались учесть все потребности наших клиентов и предложить максимально выгодные и удобные условия получения кредитов. Новые ипотечные программы позволят приобрести в кредит недвижимость за рубежом, без первоначального взноса, а также у любого застройщика на любой стадии строительства. Кроме того, максимально возможный срок кредитования увеличился до 25 лет. Появилась возможность учёта доходов до 4 человек — членов семьи. Клиенту предоставляется выбор кредитования с осуществлением видов страхования или без страхования».

Ипотечный кредит на строящееся жильё с недавних пор стал доступен и клиентам МДМ Банка.

На этапе строительства ставка по такому кредиту составит от 15-15,5% годовых (в зависимости от размера первоначального взноса), после оформления прав собственности ставка снижается до 10,5%-11%. Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в кузбасском филиале банка, ипотечное кредитование в данном случае интересно банку в первую очередь тем, что через него банк «получает клиентов с которыми можно выстраивать долгосрочные взаимовыгодные отношения». «Мы не хотели бы быть «банком одной операции». Наша цель — качественно закрывать весь комплекс финансовых потребностей наших целевых клиентов в длительной перспективе. Ипотечные кредиты в этом смысле могут стать хорошей основой таких взаимоотношений». — отметил представитель банка. А в том, что ипотека на строящееся жильё в регионе будет развиваться, в банке не сомневаются. «Сегодня мы видим явные признаки оздоровления экономики. Растёт экономическая активность как бизнеса, так и населения. Этот процесс мы видим не только на Кузбассе. С ростом активности растёт и уверенность людей в завтрашнем дне. Поэтому делать крупные приобретения становится уже не так страшно. За период кризиса накопился существенный отложенный спрос. Все, кто планировал приобрести недвижимость в 2009-2010 гг. в нынешнем году могут это сделать на условиях ничем не хуже до»

Окончание на стр. 6

Число лиц, участвующих в сделке не должно превышать 4-х человек.

— Видимо, есть и ряд требований, предъявляемых непосредственно к заёмщику, расскажите пожалуйста о них.

— Требования достаточно простые. Возраст на момент обращения в банк — не менее 21 года, а окончание срока кредита — не более 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. Минимальный трудовой стаж в одной сфере деятельности — не менее полутора лет и стаж на последнем месте работы не менее полугода.

— Может ли индивидуальный предприниматель получить ипотеку?

— Да, это возможно. В этом случае для оценки финансового состояния ИП потребуются дополнительные документы. И обязательным условием кредитования является отсутствие убыточной деятельности за последние 6 месяцев.

— Как происходит гашение кредита? Возможно ли досрочное погашение кредита?

— Платежи по кредиту осуществляются ежемесячно. Деньги можно возвращать как равными (аннуитетными) платежами, так и уменьшающимися дифференци-

рованными) платежами, по выбору заёмщика. Досрочное гашение кредита или возврат кредитных средств происходит без штрафов. Оно зависит от способа платежей: дифференцированная форма позволяет досрочно гасить любые суммы по кредиту, аннуитетная предусматривает добавление к ежемесячному платежу суммы не менее 5 тыс. руб.

— Есть ли ещё какие-то интересные аспекты вашей ипотечной программы «Эконом»?

— Благодаря достаточно низкой фиксированной ставке на 3 года заёмщик будет точно знать размер кредитных расходов на годы вперед, поэтому сможет эффективно планировать свой бюджет, что особенно важно в период обустройства жилья.

Жильё, приобретённое по ипотеке, сразу становится собственностью заёмщика, и он может зарегистрировать в нём себя и членов своей семьи. Женщины, имеющие право на получение материнского капитала, могут использовать эти средства для частичного погашения кредита.

Мы желаем всем решениям их жилищных вопросов, на выгодных условиях! Ждём вас в нашем банковском офисе.

Беседував Сергей Волков

ЛИЗИНГ ОТ СБЕРБАНКА

У Кузбасских предприятий и организаций этой весной появились дополнительные возможности обновить свой парк техники или оборудования. К кредитным продуктам Сбербанка теперь добавились лизинговые продукты его дочерней структуры «Сбербанк Лизинг». Два филиала этой второй по величине лизинговой компании страны открываются сейчас в Кемерове и Новокузнецке.

«Сбербанк Лизинг» до этих пор напрямую не присутствовал в Кузбассе. Договоры оформлялись через филиал в Новосибирске, что, естественно, сдерживало и возможности самой компании, и желания клиентов. Сейчас же, когда спрос на финансовые ресурсы растёт, «Сбербанк Лизинг» активнее начал осваивать регионы. Только в прошлом году компания открыла 36 филиалов по всей стране и начала осваивать ближние зарубежье (открыты дочерние структуры в Беларуси, Украине и Казахстане). По итогам прошлого года «Сбербанк Лизинг» профинансировал договоры на более чем 134 млрд рублей, что на 98% больше, чем в 2009 году.

В текущем году компания будет только увеличивать обороты, уверена руководительство «Сбербанк Лизинг» Елена Чижова. В том числе и за счёт кузбасских клиентов, которым уже сейчас предложены различные лизинговые программы. Как и сам Сбербанк, лизинговая компания ориентирована на работу как с малым бизнесом, так и с крупными клиентами. В Кузбассе, по словам Елены Чижовой, от компании стоит ожидать и лизинговых договоров с крупными компаниями и с малым бизнесом и даже с индивидуальными предпринимателями: «Сделки с автомобилями размером до 6 млн рублей, крупногабаритным транспортом, обо-

рудованием и спецтехникой — до 40 млн рублей мы готовы рассматривать в течение недели с момента подачи документов. И принимать решение здесь, на месте. От потенциального клиента понадобятся минимум — баланс и отчёт о доходах и убытках. Сами же условия лизинга крайне привлекательны. Среднегодовое удорожание продукта — от 6%».

Сделки объёмом от 40 млн рублей хотя и требуют несколько более серьёзной процедуры, но, как уверяет Елена Чижова, компания всегда найдёт индивидуальную схему для клиента. Обязательное страхование объекта лизинга, например, может проводиться как за счёт средств лизингополучателя, так и самой компании. Сроки финансирования — от 1 года до 10 лет — позволяют найти наиболее удобный вариант для каждого. «Наша компания благодаря ресурсам Сбербанка практически не ограничена в возможностях предоставлять технику, транспорт, оборудование в лизинг. Всё будет



Елена Чижова, руководитель Кемеровского представительства «Сбербанк Лизинг»

определяться потребностями клиента в модернизации производства, техническом обновлении. Миссия компании в этом и состоит — содействовать этим процессам».

Елена Кондратова, начальник управления кредитных продуктов

для юридических лиц Кемеровского отделения Сбербанка России полагает, что с появлением филиала компании «Сбербанк Лизинг» у клиентов самого банка будет больше возможностей в привлечении кредитных ресурсов: «Мы констатируем, что за последний год активность малого бизнеса выросла. За 2010 год кредитный портфель по малому бизнесу составил 5,2 млрд рублей, что на 20% больше, чем в 2009г. А в первом квартале мы уже выдали кредитов на 1,4 млрд рублей, что почти вдвое больше, чем год назад. Естественно, мы готовы к росту спроса на кредиты, но есть клиенты, для которых проблематично предоставление залогового обеспечения. Таким организациям будет очень выгодно работать именно по лизинговым схемам». К слову, всю информацию о продуктах «Сбербанк Лизинга» клиенты смогут получить непосредственно в банке у клиентских менеджеров. А при необходимости оформить заявку на лизинговый договор.

ОАО «Углеметбанк», Кемеровская область, №2997 от 24.12.10



Г. КЕМЕРОВО, УЛ. КРАСНОАРМЕЙСКАЯ, 136. ТЕЛ. (3842) 777-403

ИПОТЕКА СТРОИТЬ И РАСТИ ПОМОГАЕТ

Окончание. Начало на стр. 5
кризисных. При этом стоимость квадратного метра недвижимости за эти два года существенно снизилась, а значит, покупать жилье теперь стало гораздо выгоднее», — считает собеседник «Авант-ПАРТНЕРА» в МДМ Банке.

Ирина Шитикова же отмечает, что потенциальные заемщики начали проявлять активный интерес к новостройкам с середины 2010 года: «Данная тенденция сохранилась и в 2011 году. Считаем, что сейчас самое благоприятное время для покупки квартиры в строящемся доме, и здесь не важно будет ли это обмен имеющихся квартиры или приобретение «на будущее». Полагаем, что в текущем году рынок кредитов на приобретение строящегося жилья серьезно вырастет».

Впрочем, ипотека строящегося жилья в Кемеровской области традиционно развивается в Кемерове и Новокузнецке, что обусловлено количеством предложений», замечает Ирина Шитикова. Максим Орлов добавляет к этому ещё Ленинск-Кузнецкий и Прокопьевск, где активно возводится жильё по госпрограммам.

ДВИГАТЕЛЬ ДЛЯ СТРОЙКИ!

Если раньше основной проблемой в реализации ипотечных программ на рынке строящегося жилья называлась способность застройщиков работать по федеральному закону №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов» (закон обязывает иметь всю разрешительную документацию на строительство дома и декларацию на строительство), то сегодня участники рынка называют иные сложности. По оценке **Олега Козырева**, вице-президента АСО «Промстрой», действующие кредитные ставки по ипотеке, несмотря на определённые послабления со стороны банковской системы, всё же высокие. И если цена за квадратный метр практически достигла своего оптимального значения на сегодняшний день, то уровень ставок ещё сдерживает более активное развитие ипотеки. Этот фактор особенно важен на рынке строящегося жилья даже с учётом того, что инвестиции в «стройку», а не в квартиру уже в сданном в эксплуатацию доме, выгоднее с точки зрения цены. По словам **Олега Козырева**, прежде ипотека строящегося жилья была выгодней: «Экономика на цене квадратного метра раньше доходила до 30%. Такова могла быть разница между стоимостью 1 кв. м в строящемся доме и того же 1 кв. м в готовом. Сейчас эта разница составляет 10-12%, да и то далеко не везде. В такой ситуации имеет значение уже цена заёмных денег — ставка кредита».

В «СДС-Финансе», между тем, считают, что возможность удешевления стоимости жилья через ипотечный кредит — очень важный стимул для людей. Сейчас, в квартирах, которые предлагает на продажу компания в Кемерове разница в цене доходит до 25%; в среднем 34 тыс. рублей за «квадрат» на этапе строительства и 45 тыс. рублей после сдачи дома в эксплуатацию. Специалистам компании приходится сталкиваться с другой проблемой — уровень зар-

платы у потенциальных клиентов не всегда достаточный, прежде всего, потому, что часть заработка у людей «чёрная».

Ирина Шитикова отмечает, что основные трудности возникают на этапе выбора квартиры и вариантов покупки. К тому же очень часто людей просто пугают процедуры оформления кредита, сбора документов, сдача документов в органы юстиции и т.д. Банк при этом старается упростить процедуру оформления документов: «Сбербанк, в частности, увеличил срок отлагательного условия (время за которое можно выбрать объект) до 120 календарных дней с даты принятия решения. Сейчас это намного проще и быстрее, чем было раньше». А для того чтобы сделать доступной «вход» в ипотеку в настоящее время совместно с администрацией банк рассматривает варианты использования средств материнского капитала в качестве первоначального взноса на покупку строящегося жилья.

Своя специфика при работе с ипотечными займами и у ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области» (АИЖК КО). По словам директора АИЖК КО **Юлии Шма-то**, на сегодняшний день в рамках федеральной ипотечной программы действует продукт «Новостройка» — для приобретения у застройщиков или инвесторов квартир, в построенных не ранее 2007 года или строящихся многоквартирных домах эконом-класса. Процентные ставки по программе составляют от 10,5 до 11% годовых, действуют также специальные вычеты из процентной ставки для определённых категорий заемщиков. Однако наш опыт по оформлению ипотечных займов на приобретение квартир в строящихся домах показал, что даже если строительство находится в заключительной стадии, с момента предоставления займа до оформления закладной для refinансирования её в федеральное АИЖК может пройти до одного года. У региональных операторов, представляющих ипотечные займы за счёт собственных средств, просто нет возможности отвлекать оборотные средства на столь длительный срок. «Для наращивания объёмов кредитования строящегося жилья мы регулярно направляем в АИЖК предложения о разработке новых ипотечных продуктов, которые позволяют рефинансировать ипотеч-

ные займы в период строительства, а также предлагаем возобновить работу по схеме предоставления аванса под поставку закладных под гарантию субъекта РФ», — говорит Юлия Шмакто. А пока АИЖК Кемеровской области предоставляет займы на строящиеся квартиры только получателям социальных выплат в рамках областного законодательства. За прошлый год доля таких займов составила около 30%.

По оценкам же МДМ Банка, наиболее распространённый риск при покупке недвижимости в строящемся доме — это риск долготройки или вовсе не завершения строительства. «Поэтому при выборе объекта недвижимости желательно поинтересоваться финансовым состоянием застройщика. Косвенными признаками могут служить активность на стройплощадке, количество сданных объектов в последнее время и т.д. Можно отметить, что банки работают только с аккредитованными застройщиками. Например, МДМ Банк стремится работать только с крупными строительными компаниями, доказавшими свою состоятельность», — уверяет представитель банка.

Олег Козырев же считает, что на сегодня круг компаний, которые занимаются строительством жилья при использовании ипотечных схем, уже сложился: «Те, кто не может выдержать требования федерального закона 214, тот и не работает на рынке. А у тех, кто работает, объём привлечённых по ипотеке средств будет только расти». С ним согласен **Андрей Серяков**, директор по маркетингу кемеровского ООО «КузбассИнвестСтрой»: «Для застройщика участие в ипотечных программах — вопрос наличия документации на объект. В целом это хороший инструмент. И наша компания в течение последних 2,5 лет его применяла. Не будем отказываться от него и при закладке новых домов». По его мнению, сейчас, из-за снижения темпов строительства в кризис, на рынке начинает образовываться дефицит жилья с точки зрения предложения новых объектов. И во многом от развития ипотечных программ будет зависеть, станет ли это проблемой в дальнейшем. Оптимизм тут, по словам **Андрея Серякова**, вселяет то, что банки сами активно ищут новые варианты взаимодействия с застройщиками.

Александра Фомина



Сезонность — один из главных признаков рынка стройматериалов. Сейчас, когда отрасль на пороге новой активной фазы, многие участники рынка не спешат прогнозировать рост производства и продаж. Причина тому ряд изменений, которые произошли в кризисный период. Накануне нового строительного сезона «Авант-ПАРТНЕР» выяснял, в каком состоянии к нему подошли предприятия.

КРУПНЫХ БАНКРОТСТВ НЕ БЫЛО

До конца 2008 года отрасль развивалась масштабными темпами, начиная с 2004 года рост в абсолютном выражении составлял не менее 10% к предыдущему году. Но в кризисный 2009 год вследствие снижения спроса индекс промышленного производства снизился почти на 40%.

Отметим, что на фоне «строительного бума» предыдущих лет инвестиционная привлекательность отрасли была очень высока, рынок требовал всё больше материалов, поэтому компании активно вкладывали средства в расширение и модернизацию производств, зачастую это были деньги заёмные. Естественно, необходимость обслуживания кредитов на фоне падения продаж поставила предприятия на грань выживания. Впрочем, по информации департамента строительства, крупных банкротств в отрасли не произошло. Некоторый оптимизм внушает и тот факт, что, несмотря на кризис, продолжилась реализация новых проектов, таких как строительство новой технологической линии «Техно-Николь-Сибирь» по производству минераловатной плиты, проектирование Учуденского цементного завода, разработка проекта горных работ юго-западного участка Яшкского месторождения цементного сырья.

В 2010 году объём производства вновь начал увеличиваться — рост составил 6%. В натуральном выражении объём отгруженной продукции превысил 10 млрд рублей. На сегодняшний день в Кузбассе производят все виды основных строительных материалов и изделий, необходимых для нормальной работы строительного комплекса. Недостаток производства целого ряда строительных конструкций, изделий и материалов покрывается за счёт импорта из других регионов РФ и стран ближнего и дальнего зарубежья. По информации департамента, больше всего, импортируется стекло, лакокрасочные изделия, строительные смеси и кровельные материалы.

По данным департамента строительства областной администрации, в Кемеровской области производством строительных материалов занимается порядка 360 предприятий, из них около 50 крупных и средних, в том числе два цементных завода мощностью 4,8 млн тонн цемента в год, 11 заводов по производству кирпича и стеновых блоков мощностью 217 млн штук условного кирпича в год, более 20 заводов по производству сборного железобетона, товарного бетона и раствора мощностью 730 тыс. кубометров в год, 4 завода крупнопанельного домостроения мощностью 380 тыс. кв. метров жилья в год, 14 карьеров по добыче нерудных строительных материалов мощностью более 11 млн кубометров в год и один завод по производству легких кровельных материалов мощностью 15 млн кв. метров в год.

Крупнейшие предприятия области — ООО «Топкинский цемент», ЗАО «Томь-Усинский завод железобетонных конструкций», ООО «Ленинск-Кузнецкий завод строительных материалов» и ОАО «Березовский ЗКПД». Основной продукцией предприятий строительной промышленности являются цемент различных марок, железобетонные конструкции и изделия, бетон товарный, кирпич строительный и декоративный, минеральная вата. Лидером отрасли является ООО «Топкинский цемент», входящее в ГК «Сибирский цемент» (самая большая часть холдинга). Отметим, что «Топкинский цемент» является крупнейшим производителем цемента за Уралом и контролирует 65% рынка цемента Западной Сибири.

АКТИВНОЕ ОЖИДАНИЕ

техническую поддержку, а также качество продукции.

«Улучшения ситуации не происходит», — отмечает Максим Переберин. — На юге региона заказы новых крупных объектов в виду, в Новокузнецке о новом строительстве говорить не приходится, поскольку простаивает много построенных ранее квартир. Оживления в коммерческом строительстве нет. Значительная доля наших поставок сегодня приходится на госзаказ, на программу переселения из ветхого и аварийного жилья, а также на проекты, связанные с ремонтными работами». По словам собеседника «Авант-ПАРТНЕРА», в соседних регионах, например, в Красноярском крае и на Алтае, ситуация со строительством заметно лучше.

О том, что делают сегодня ставка в основном на госзаказ, заявляют и многие другие производители стройматериалов. Отметим, что поставки на такие объекты вряд ли позволят производителям поправить своё пошатнувшееся в кризис финансовое положение — стройки по госконтракту подразумевают минимальные цены и существенные отсрочки платежа, поскольку бюджетные проекты не авансируются. Но производители соглашаются и на такие условия. «Конечно, такие поставки позволяют лишь выживать, о рентабельности нет и речи», — отмечают в занимающемся производством железобетонных изделий ООО «Трансстрой».

Примечательно, что кузбасских производителей железобетона в кризис подкосила и конкуренция со стороны алтайских производителей, которые не только зашли на региональный

рынок, но и за счёт демпинга «уронили» цены. По информации источника в ООО «Трансстрой», цены резко снизились на 10% зимой 2008-09. С 1 января текущего года кемеровские производители вернули цены на докризисный уровень, но это не улучшило финансовое положение, поскольку выросли налоги, а также стоимость электроэнергии и металлопроката. «Выживаем за

регионах, рассчитаны они на локальный рынок, поэтому об увеличении рынка сбыта говорить не приходится». Эти же соображения позволяют местным производителям удерживать позиции на рынке: застройщики понимают, что поставки железобетона из другого региона — это всегда риск, поскольку любая поломка транспорта может заморозить стройку на какое-то время, к

по словам генерального директора ООО «Экономный Дом» **Евгения Варсева**, порядка 60% продукции сегодня уходит на собственные нужды (предприятие производит теплоэффективные стеновые блоки «Теплостен»), остальные — сторонним организациям. Строительство входит в число предоставляемых услуг и у ООО «Сибпроект» (компания производит полистиролбетон).

По оценке Елены Левшовой, директора по оптовым продажам группы компаний «Стройкомплект», некоторые группы, представленные в ассортименте материалов оптового направления компании, до 90% состоят из продукции российского производства, в то время как ещё 10 лет назад была обратная картина. Собственно региональные компании строительной отрасли имеют тенденцию к развитию, что приводит к появлению материалов с более низкой конечной стоимостью (логистика и близость сырьевой базы значительно влияют на цену). Так, в Кузбассе сегодня развито производство материалов в таких категориях, как двери, обои, канализация, сухие строительные смеси, лакокрасочные материалы, панели, гипсокартон, теплоизоляция и другие. Остаток завоевывает лояльность покупателей. Профессионалы при выборе строительного отделочного материала ориентируются на два главных фактора: высокие потребительские свойства товара и его цена.

«Для материалов местного производства в ассортименте компании «Стройкомплект» очень мала, хотя у нас есть успешный опыт сотрудничества, например с производителем сухих строительных смесей «Профикс», — отмечает Елена Левшова. — Пока товары кузбасских производителей конкурируют за счёт цены, но отступают от аналоговых позиций ведущих мировых фирм по своим потребительским свойствам. Производство стройматериалов — достаточно затратная и требующая постоянных инвестиций отрасль, здесь нужно

Окончание на стр. 10



счёт того, что находим бартерные схемы», — добавляет собеседник в ООО «Трансстрой». — Специфика рынка ЖБИ такова, что длительное транспортное плечо значительно снижает конкурентоспособность продукции. Такие заводы есть во всех соседних

тому же требуется вместительный приобъектный склад стройматериалов. Всё это оказывается аргументом в пользу местного производителя.

Одним из способов выживания для некоторых компаний стало собственное строительство. Так,

САМИ ОНИ МЕСТНЫЕ

Кризис привёл и к некоторым структурным изменениям на рынке. Так, в поиске логистической оптимизации ведущие мировые производители стройматериалов открыли производства в России, чтобы быть ближе к рынку сбы-

«СИБИРСКИЙ ЦЕМЕНТ»: КАЧЕСТВО ПО ЕВРОПЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ

Последние два года цементная промышленность проходила «экзамен на прочность». Финансовый кризис существенно скорректировал планы всей российской промышленности, не только цементников. Однако кузбасскому холдингу «Сибирский цемент» — лидеру по производству цемента в Сибири — несмотря на тяжёлый 2009 год, в 2010-м удалось реализовать на своих предприятиях ряд важных задач.

Согласно программе «Развитие жилищного строительства Кемеровской области на 2011-2015 годы» в ближайшие пять лет в Кузбассе будет введено в эксплуатацию более 6,5 млн кв. м жилья. Объёмы немалые, поэтому уже сейчас холдинг «Сибирский цемент» проводит ряд мероприятий, чтобы в случае необходимости полностью обеспечить потребности строителей родного региона в цементе. Кроме того, продукция «Сибирского цемента» представлена на рынках России и ближнего зарубежья, и с каждым годом пользуется все большим спросом при строительстве дорог, заводов и ГЭС.

На «Топкинском цемента», несмотря на кризис, завершены работы по монтажу вращающейся печи № 5. В мае прошлого года новая печь введена в эксплуатацию, что позволило увеличить мощность завода до 3,7 млн. тонн цемента в год. Инвестиционные

затраты на реализацию проекта составили около 1,3 млрд рублей. В июне 2010 года цементные мельницы № 8 и № 9 были переведены на замкнутый цикл помола с установкой высокоэффективного сепаратора QDK (Германия). Энергоэффективность, управляемость и надёжность процесса помола вышли на новый уровень.

С 2010 года «Топкинский цемент» наряду с производством цемента по ГОСТ 10178-85 осуществляет выпуск цемента и по ГОСТ 31108-2003, гармонизированному с Европейским стандартом EN 197-1. Спервоначальными мельницами № 8 и № 9 «Топкинского цемента» на замкнутый цикл помола был освоен выпуск цемента ПЦ50 по ГОСТ 10178-85 и ЦЕМ I - 52,5Н по ГОСТ 31108-2003, проведена их сертификация.

Особое внимание было уделено организации производства и сертификации специальных видов цемента. В 2010 году налажен вы-



пуск сульфатостойкого цемента ССПЦ 400-Д0 на «Тимляевском цементном заводе». ООО «НТЦ «СибНИИцемент» (г. Красноярск) для «Красноярского цемента» разработаны новые технические условия на портландцемент для гидротехнических сооружений (ПШГ400Д0), который применяется при строительстве Богучанской ГЭС и обводного канала Саяно-Шушенской ГЭС.

В 2010 году на «Красноярском цемента» была получена опытная партия тампонажного цемента высокой сульфатостойкости ПЦТ I-G-CC-1 по ГОСТ 1581-96, применённого в нефтяной отрасли. В этом году продолжались работы по освоению его промышленного выпуска.

ОАО «ХК «Сибирский цемент» как второй по мощности производитель цемента в России и клиентоориентированная компания ведёт постоянную работу с потребителями. Периодически холдинг проводит встречи и семинары с клиентами, чтобы оценить их удовлетворённость продукцией и донести информацию о преимуществах цемента, выпускаемых заводами холдинга. При необходимости специалисты холдинга выезжают на предприятия клиентов, чтобы на месте решить любые возникшие вопросы по качеству продукции.

В прошлом году работа холдинга на международных и российских форумах отмечена 12 дипломами, 2 медалями и кубком выставки

«Стройка-2010» (г. Улан-Удэ). В 2011 году за качество производимой продукции «Сибирский цемент» был награждён дипломами на выставках «Саха. Строительство. Энергоресурсосбережение-2011» (г. Якутск), «Стройка-2011» (г. Улан-Удэ) и «Промстройиндустрия-Астана-2011» (г. Астана, Казахстан). В марте этого года холдинговая компания в очередной раз стала победителем конкурса «Бренд Кузбасса» и заняла первое место в группе «Производство строительных материалов и конструкций».

Компания стабильно набирает обороты по всем направлениям деятельности. По итогам первых трех месяцев 2011 года цементные предприятия холдинга показали прирост 33% по производству в сравнении с аналогичным периодом 2010 года. «Топкинский цемент» выпустил в январе-марте 2011 г. на 50% больше цемента, чем за аналогичный период 2010 года. К концу этого года холдинг планирует выйти на докризисные показатели.



СПОНСОР РУБРИКИ



КУЗБАССКИЙ АВТОРЫНОК:

Программа утилизации, японские катаклизмы и прогнозируемый многими дефицит автозапчастей заметно перетрясли кузбасский авторынок. Сегодня на нем есть все предпосылки к перераспределению сил между основными игроками.

ХЛАМА ВСЁ МЕНЬШЕ

В Кузбасс поступили автомобили по государственной программе утилизации старых машин. Первые «Лады» получат ветераны войны и грузинки тыла. По данным официального дилера «АВТОВА-ЗА», компании «Автоцентр Дюк и К», более 1600 кемеровчан подали заявки на участие в программе по утилизации, но первые 10 автомобилей, независимо от порядкового номера заявки, будут вручены ветеранам Великой Отечественной войны. Компания также вручит ветеранам сертификаты на про-

ведение бесплатной антикоррозийной обработки.

До окончания программы по утилизации старых автомобилей остаются считанные недели. Автосалоны начинают подводить итоги, и практически все эксперты рынка склонны оценивать результаты госпрограммы положительно — объемы продаж новых машин возросли. Новокузнецкий салон Хендай, например, по сертификатам реализовал 24 авто, и это еще не самые высокие показатели. Официальный дилер Рено в Кемерове — компания «Гранд-моторс» —

заявляет уже о сотнях проданных машин, а заместитель директора автосалона по продажам новокузнецкой компании «Автомир-НБК» Артем Григорьев сообщил, что «за период работы программы утилизации было выдано около 300 автомобилей «Рено». Из них 70% приходится на модели «седан» и 30% на хэтчбек «Сандеро».

Абсолютным лидером в обмене старых машин на новые в Кузбассе стал салон «Кузбасс-Лада». После старта программы по утилизации продажи отечественных авто значительно увеличились. По данным сотрудников салона, число реализованных ВАЗов за год выросло на 80%, а общее количество проданных машин перевалило за тысячу. Если разделить общий объем реализованных ВАЗов по классам, то абсолютным лидером оказывается «классика» — примерно 50% автомобилей, еще около 20% — это машины поколения «Самара», на модельный ряд «Калины» приходится около 15%, «Приор» — 13% и оставшиеся 2% — это семейство внедорожников.

«ТОЙОТА», ВОЗМОЖНО, БУДЕТ В ДЕФИЦИТЕ

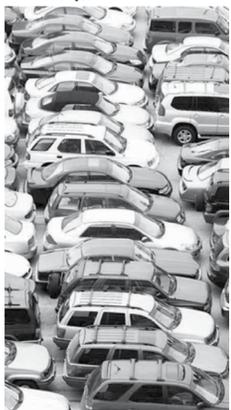
В связи с тем, что автоконцерн Toyota принял решение на несколько дней приостановить работу на своих заводах, к лету стоит ожидать перебоев с поставками машин этой марки и комплектующих к ним, считают некоторые эксперты. Дилер Toyota в Кемерове, компания «Тойота-центр», пока не комментирует ситуацию. Однако в «Нью-Йорк Моторс Сибирь», которая представляет основного конкурента «Тойоты» на кузбасском рынке — автомобили марки «Форд» — с некоторым удовлетворением отметили, что сокращение суммарных продаж «японцев» даст преимущество на авторынке другим автоконцернам. «На отечественных производителей данное положение не должно сказаться сколько-нибудь существенным образом из-за различий в ценовой категории машин», —

Только цифры

Самыми востребованными автомобилями на вторичном рынке Кузбасса являются иномарки в возрасте трёх лет. По информации агентства «Автостат», данным машинам принадлежит сразу 8,2% вторичного рынка. Кузбассовцы отдают предпочтение иномаркам именно данной возрастной категории в связи с тем, что такие автомобили, скорее всего, все ещё находятся на гарантии, пробег иномарок до трёх лет редко превышает отметку в 100 тыс. километров. Кроме того, подержанные автомобили иностранного производства отличаются хорошим уровнем безопасности.

Также интерес у покупателей вызывают автомобили в возрасте четыре года, на них приходится 8% рынка подержанных авто, доля пятилетних иномарок на вторичном рынке составляет 7,3%.

подчеркнул представитель компании. «Поскольку ситуация в Японии не меняется, перебои с поставками возникают, потребность в альтернативных материалах и комплектующих для автомобилей может появиться уже в ближайшие недели», — сообщают в компании «Форд».



ЯПОНИЯ «ЗАСТРАЩАЛА» АВТОРЫНОК

Ситуация в Японии, которую не перестают сотрясать катаклизмы, заставляет задуматься о возможном повышении цен на автомобили. В компании «Аккурат-Авто» (дилер «Хонда» в Кемерове) отмечают, что спрос на японские автомобили за последние месяцы остался

на том же уровне: «Ажиотажа мы не отмечаем». В отношении будущего работников салона полны оптимизма. «Учитывая, что машины идут к нам морским путём, и идет подолгу, по 2-3 месяца, то крайне сомнительно, чтобы перебои с поставками японских машин, если они вообще возникнут, как-то повлияли на работу нашего салона. В данном случае время работает на нас», — заявляют в компании.

Учитывая опасения кемеровчан, что вместе с машинами к нам из Японии может «приехать» и радиация, вряд ли стоит ожидать роста спроса, и, соответственно, роста цены на «японцев». К тому же вопрос о возможном запрещении «праворульных» машин остаётся открытым, и это тоже не прибавляет интереса к японским авто. В то же время эксперты прогнозируют возможный рост цен (от 15% до 20%) на «баушные» иномарки европейского производства: они безопаснее и удобнее. «Сегодня те переговоры, которые когда-то ездил во Владивосток, пригоняют машины из Белоруссии. Если машина везена в Белоруссию до 2010 года, то ее в России не нужно растаможивать. Это дешевле и занимает меньше времени. А после аварии на атомной станции в Японии проходить таможенно стало намного дольше — каждый автомобиль проверяют на уровень радиации», — приводит «АиФ» мнение продавца автомобилей с десятилетним стажем. Однако в компании «Риджен» предложили другой взгляд на проблему: «Если

КУДА ЕДЕМ



«японок» станет меньше, а к этому всё идет, то они и будут дороже стоить», — утверждает менеджер компании Игорь Вожеватов. — Уже сейчас во Владивостоке цены на японские машины выросли на 50-70 тысяч рублей. В Кузбассе не так мало людей, которые готовы идти на определённый риск, но не отказываются от возможности сидеть за рулем именно японского автомобиля».

А вот что можно прогнозировать совершенно точно — это удорожание запчастей. На местных авторазборах цены на комплектующие пока остаются прежними, но их готовы поднять в течение ближайшего месяца-двух, если у кемеровских компаний, которые занимаются поставками запчастей из Японии, возникнут проблемы. А компании, работающие с «баушными» запчастями, пока ожидают дальнейшего

развития ситуации и не торопятся оформлять заказы. Лишь в одной фирме в Заводском районе Кемерова сообщили, что уже отправили заявку, и поставщик подтвердил её получение, но когда запчасти придут в столицу Кузбасса, и по какой цене, пока неясно.

ОНИ ВСЕ-ТАКИ «ФОНЯТ»

Несмотря на то, что дилеры японских машин в один голос спешат уверить участников рынка в том, что «радиация не пройдет», действительность заставляет задуматься о том, а стоит ли сейчас рисковать, покупая машину из Японии. За первые две недели апреля в ходе проверки грузов, приходящих во Владивостокский морской торговый порт, российские таможенники выявили 47 радиоактивных иномарок. Дальнейшая судьба «фонящих» ма-

шин остаётся неизвестной. Как поступать с этими автомобилями должны решить таможенная служба и Роспотребнадзор. Однако таможенники ссылаются на отсутствие у них необходимых полномочий для отправки машин обратно в Японию или выдачи их «в свободное обращение». При этом Роспотребнадзор до сих пор не предложил свои варианты решения ситуации с «проблемными» транспортными средствами. «Очистить машины возможно, но есть пределы разумности. Деактивация личного автомобиля по стоимости может в разы превышать цену машины», — сообщил Иван Скогоров — генеральный директор компании «Примтехнополис», которая занимается в Приморье утилизацией опасных грузов, в том числе радиоактивных.

Дина Ахметова

В Кемерове пресечена продажа поддельных запчастей для отечественных автомобилей

Контрафакт выявили сотрудники центра по борьбе с правонарушениями в сфере потребительского рынка, которые отправились на проверку адреса, указанного анонимным заявителем по телефону «горячей линии» областного ГУВД. Автомобилист пожаловался, что при ремонте автомобиля столкнулся с низким качеством некоторых запчастей. Комплектующие были маркированы известным и не вызывающим сомнений в качестве продукцией товарным знаком, однако машина быстро вышла из строя.

В ходе проверочной закупки инспекторы приобрели у продавцов автомагазина запчасти, на качество которых пожаловался автолюбитель. При этом на руках у подставных покупателей уже имелись образцы оригинальной продукции, поэтому несоответствие эталону было выявлено уже на первый взгляд. Кроме того, в магазине отсутствовало соглашение с правообладателем на право реализации товара. Два образца продукции были изъяты из продажи и направлены на экспертизу представителем правообладателя. В отношении владельца автомагазина возбуждено административное дело по статье 14.10 КоАП — «Незаконное использование товарного знака», это правонарушение может обернуться для бизнесмена штрафом от 1500 до 40 000 рублей.



Весеннее предложение от Тойота Центр Кемерово!

- Скидка 20% на пакет услуг:
- диагностика и заправка кондиционера*;
 - дизбактеризация системы кондиционирования*;
 - проверка и очистка радиатора системы охлаждения двигателя*;
 - проверка и замена салонного фильтра (при необходимости)*.

Стоимость пакета со скидкой для автомобилей Toyota - 3960 руб.
Стоимость пакета со скидкой для автомобилей Lexus - 4320 руб.

*без учета стоимости расходных материалов

Тойота Центр Кемерово
тел. (3842) 345-345
www.toyotakerovo.ru

Toyota
Управляй
Мечтой

упаковочные материалы	изделия из пластмассы	канцелярия
хозяйственные товары	производство пакетов с поглотитом	работа под заказ
одноразовая посуда	садово-огородный инвентарь	парниковая пленка

Доставка по городу и региону

Оптовый центр:

ул. Тайшетская, 2, тел./факс: (384-2) 57-04-95; 57-90-13; 57-07-10; 57-02-66

Мелко-оптовые розничные магазины:

ул. Спортивная, 28, тел.: 72-07-67
ул. Ю. Дзюджильного, рынок «Привоз» ячейка №9

Скидки
накопительные
и постоянные



XIV Томский инновационный форум

«ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ — 2020: Как запустить экономику знаний?»

26–27 мая 2011
Томск

www.innovus.biz



Генеральные информационные партнеры
РОССИЙСКАЯ ИНТЕРФАКС SIBUR

Услуги премиум класса.

Для Вас мы предлагаем следующие услуги:

- химчистка салона
- консервация поверхностей
- химчистка моторного отсека
- нанесение защитных полиролей на ЛКП
- восстановительная New! полировка ЛКП
- нанесение Нано-керамики на кузов Вашего автомобиля
- абразивная полировка ЛКП
- тонировка

Многолетний опыт работы и профессионализм является гарантией неизменно превосходного результата по уходу за Вашим автомобилем!

Персонал обслуживающий Ваш автомобиль прошел конкурсный отбор и профессиональную подготовку. Наши специалисты проконсультируют Вас по любым вопросам мойки, полировки ЛКП и химчистке салона.

К Вашим услугам безопасные виды моек:

- Двухфазная мойка кузова
- Европейская мойка
- Наномойка кузова
- Ионизация салона автомобиля (устранение посторонних запахов)

г. Кемерово, пр. Октябрьский, 22/1
тел.: 72-43-38
E-mail: info@dr42.ru
Ждем Вас 24 часа в сутки!

АКТИВНОЕ ОЖИДАНИЕ

Окончание. Начало на стр. 7 постоянно развиваться, и не всегда производители Кемеровской области выдерживают конкуренцию.

Новичкам на рынке строительных и отделочных материалов приходится столкнуться с такой проблемой, как консерватизм строительной отрасли, представители которой склонны доверять лишь проверенным маркам.

«В нашей компании проводится экспертная оценка строительных материалов (как местных марок, так и известных брендов), — добавляет Елена Левшова. — Это внутреннее испытание для сравнения характеристик аналогичных товаров. Так, гипсокартон проверялся на прочность, гибкость, хрупкость, пористость. По технологическим характеристикам более высокие показатели у известных марок. Но местные более конкурентоспособны по цене и их логичнее использовать на неотвественных участках работ».

Среди «слабых мест» местных производителей участники рынка называют также слабость маркетинговой политики.

Впрочем, отдельные производители, даже совсем недавно появившиеся на рынке, успешно продвигают свою продукцию: «Наша продукция поставляется в магазины Новокузнецка, Киселевска, Осинников, Междуреченска, Мысков, — рассказывает начальник отдела продаж ООО «Сибпроект» Михаил Пинаев. — В завершающей стадии переговоров на поставки в магазины «Первомастер» и «Доминго». Правда, в развитии бизнеса появляются новые сложности — проблематично внедрить в крупное строительство. Все необходимые сертификаты нами получены, но заключить договоры с крупными строительными организациями трудно, поскольку у них давно налаженные отношения с другими поставщиками, которые они не хотят разрывать, — сетует Михаил Пинаев. — Проектные организации предоставляют проекты не особенно ориентируясь на новые материалы».

Впрочем, далеко не все производители стремятся реализовывать свою продукцию через колл-лино. По словам Евгения Серсеева, с ООО «Экономный Дом» пытались сотрудничать несколько дилеров, но в результате ничего не вышло: «Иногда перепродавцы начинают задираить цены. Зачем покупателю платить наценку, даже если она всего 5%? Людям проще к нам приехать и купить. Даже из Салаира, Хакасии приезжают. В Интернете у нас есть сайт, все, кому интересно, про нас знают. К тому же для торговых сетей скидки придется делать по объемам, а у нас объемы и так не сильно большие».

Ксения Сидорова

HR-ПАРТНЁР ИЛИ «ОТДЕЛ КАДРОВ»?

Проблема нехватки кадров на всех уровнях предприятия сегодня волнует практически любую компанию независимо от сферы и масштаба ее деятельности. А если учитывать тот факт, что мы только подошли к демографической яме (на 1 января 2011 года по данным территориального органа федеральной службы госстатистики, в Кемеровской области численность молодежи в возрасте 28-30 лет составляла около 148,5 тыс. человек, а в возрасте 18-20 лет — лишь около 108 тыс. человек), то с каждым годом ситуация с кадрами будет только ухудшаться.

Поэтому вопрос, который был вынесен в название круглого стола, организованного кадровым холдингом АНКОР: «HR-менеджер: стратег или администратор?» сегодня как никогда является актуальным. Несмотря на то, что вроде бы все понимают важность задач управления человеческим ресурсом, почему-то позиция директора по персоналу ни по статусу, ни по оплате не достигает, например, позиции финансового директора компании.

Светлана Жукова, директор сети филиалов кадрового холдинга АНКОР, как модератор круглого стола, поставила вопрос достаточно остро: «Управляют ли реально на наших предприятиях человеческим ресурсом? И если управляют, то кто действительно это делает?» Такой вопрос, по её словам возник после анализа исследования и составления «Портрета кузбасского HR-менеджера».

В Кузбассе в опросе приняли участие 46 человек, представляющих различных по размеру и деятельности компаний (см. диаграмму 1). Причем, более 40% респондентов занимают руководящую позицию: либо начальники отдела/службы персонала, либо директор по персоналу (см. диаграмму 2). Но, если обратить внимание не на декларируемые цели (см. Приоритеты в работе), а на реальную занятость, на то, каким образом проводят свое рабочее

(52%) Светлана Жукова связывает диссонанс планов и реальных занятий, прежде всего с тем, что большинство HR-ков имеют основное гуманитарное образование



Светлана Жукова: «HR живёт в области гуманитарных задач, поэтому слабо ориентируется в общей системе управления бизнесом»



Наталья Дементьева: «HR-ру нужно оперировать экономическими показателями, участвовать в вопросах планирования и развития компании»

(73%): «HR живёт в области гуманитарных задач, поэтому слабо ориентируется в общей системе управления бизнесом». Соответственно, об управлении персоналом в полном смысле этих слов в большинстве компаний даже и речи не может идти.

Обсуждая этот, момент присутствовавшие на встрече HR-

очевидная и понятная вещь». Кроме того, все понимают, что есть задачи, которые нужно решать немедленно, чтобы бизнес и дальше продолжал работать, а «закрытие вакансий» — одна из них. Но печально, что эта задача для многих становится основной.

Наталья Дементьева, директор по персоналу ООО СК «АртАкцент», сказала: «Общий уровень развития рынка, менеджмента внутри компании диктует и задачи для кадровой службы. Так или иначе, руководители хотят, чтобы их бизнес развивался, чтобы в их компании работали квалифицированные, лояльные сотрудники. Конечно, от того, какой лидер в компании зависит многое. Но все собственники считают свои деньги. И

здесь HR-ку нужно оперировать экономическими показателями, участвовать в вопросах планирования и развития компании. И именно здесь открываются для HR-ка перспективы карьерного роста и повышения статуса, а как следствие и улучшение материальных условий. Но достижение такого уровня требует длительной и трудоемкой работы — прежде всего над собой. Специалистам, которые не готовы развиваться остаётся только одно — работать в не очень уважаемом «отделе кадров»».

Вот где взять этот структурный подход, понимание, как работает бизнес, инструменты для того, чтобы решать задачи бизнеса, — это для сегодняшних HR-ков и есть самое сложное в профессии. Как заметила Екатерина Куклина, замдиректора департамента по управлению персоналом ООО «ХК Кем-Ойл»: «Профессия HR-менеджера молодая, опыт только нарабатывается. А большинство учебных курсов и программ использует чужой опыт, причём тех стран, которые не близки нам даже по менталитету, не говоря уже о традициях взаимоотно-

ную ценность, создавая единую стратегию управления человеческим ресурсом, оптимизацию деятельности и создание кадрового резерва.

Важно и то, что некоторые собственники бизнеса уже осознали, насколько ключевой фигурой в компании является подобный профессионал, а собственным кадрового голода, «осознавших» будет становиться всё больше и больше.

Именно здесь открываются для HR-ка перспективы карьерного роста и повышения статуса, а как следствие и улучшение материальных условий. Но достижение такого уровня требует длительной и трудоемкой работы — прежде всего над собой. Специалистам, которые не готовы развиваться остаётся только одно — работать в не очень уважаемом «отделе кадров»».

Галина Красильникова

КРУГ ЧТЕНИЯ «НАСТОЯЩЕЙ СВОБОДОЙ ДЫША»

Неожиданную книгу-фотоальбом «Дом поэта» сделала Юрий Светлаков. Её подзаголовок «Штрихи к портрету поэта Леонида Гержидовича» разъясняет суть этого издательского фотопозитического проекта.

Юрий Светлаков известен, наверное, всем кузбассовцам поколения старше 50-ти. Он вел популярнейшую программу «Шаг за горизонт», получая письма телезрителей мешками — ни у кого такого почтового результата в Кемерове просто быть не могло. Тема замечательная, загадочная, мистическая разъяснялась ведущим настолько просто и доходчиво, что, казалось, сделал небольшое усилие и станешь обладателем сверхспособностей: поцелованные Всевышним или его анти-подом шли с гоголюбого экрана даже не десятками, сотнями. Всего же им сделаны подлужные циклы популярных передач — мало кто может похвастаться подобным на областном телевидении.

А ещё Светлаков пишет интересные книжки, рассказывающие о его богатом телеопыте, поп-fiction исторического плана, как и учительного, если воспользоваться термином дренверусской литературы. Он рассказывает об истории телевидения в Кузбассе, передает свои богатые знания студентам и всем интересующимся, делает это играючи и, самое главное, с юмором.

Но Светлаков ещё и кинооператор великолепный, как и фотограф замечательный.

Его герой, Леонид Гержидович тоже колоритная фигура: таёжник, охотник, живет в маленькой деревеньке Юго-Александровке, что в Кемеровском районе, пишет стихи, философствует — настоящий свободный человек (смотри строчку из его стихов в заголовке). Светлаков с Гержидовичем просто обречены были встретиться в совместном творческом проекте. Встретились и не единожды: Юра снял несколько телеочерков, перечисленных в книге, о жизни Лени и его жены Нины.

Попутно нащёлкал массу фотографий, многие из которых могут запросто стать учебными пособиями по фотоскопированию, да, видимо, и используются по прямому назначению. Впрочем, для «Дома поэта» использована всего лишь малая их часть. И добавлены стихи Леонида Гержидовича и его жены Нины Красновой.

Когда всё это сложилось в единое целое, книга придумщика и легкого человека Светлакова задыхалась, запела, если хотите. Поют стихи, в чем вообще-то изначальное дело поэзии. Но по-своему поют и фотографии: и, когда голоса словесного и фотозобразительного искусства сливаются, то чудная мелодия слышна. (Ну, вот, и меня взяли в плен авторские книги и подвигли на поэтические восторженные выражения). Снимки чаще по всю альбомную страницу с лаконичными подписями, а то и вовсе без оных — и так всё ясно, иногда на странице по несколько фото, как сейчас модно говорить, для мультимедиа.

Светлаков выстроил книгу по четким сюжетным законам: сначала предупреждение — старые черно-белые снимки из 90-х, затем читателю-зрителю предлагается вид родной деревни поэта, дорога к дому с дождевыми лужами, в которых плывут облака, дом снаружи, двор, травы, лес, озеро — место рыбалки, а потом уже входи и рассматривай дом изнутри. В нём всё по-деревенски: шкаф с немудреной посудой приспособлен на бревенчатой стене для тарелок, чашек, на гвоздях висят сквородни и прочий необходимый инвентарь хозяина, у двери — на стуле бак с водой, на полу банки с солениями-вареньями. Всё это очень интересно разглядывать. Вот, например, «Зимнее утро» — чаепитие с завтраком у Гержидовича. Тут же домашняя жизнь: собаки во дворе, кот в избе. Кстати, этому животному посвящаются жизнеутверждающее одноименное стихотворение.

Бородатый хозяин в самых разных занятиях — замечателен снимок поэта в красных носках, размышляющего на кровати.

После зимы — царство летней природы, которая сама в себе есть поэзия и красота. А потом мы становимся соучастниками поэтического бытия на чтениях, организованных поэтом в Юго-Александровке и проводимых вот уже несколько лет. Мне довелось побывать на этом празднике поэзии — замечательное чувство радости и счастья увозишь с собой. Разве может быть поэт без Музы, без любви? Соответствующие стихи тут как тут. Но я открыл для себя из этой книги ещё одного поэта, когда читал «Молитву» Нины Красновой — высото самопожертвования в любви таковы, что комочек в горле в процессе впитывания-вчувствования.

А режиссер Светлаков ведет дальше вилот до грусти расставания: гости уезжают, хозяин с хозяйкой провожают-обнимают и остаются. Этот фотоальбом хочется перелистывать, настолько он по-человечески пронзителен и талантлив. Однако найти для радости встречи книгу не так-то просто: всего 300 счастливых обладателей — таков тираж этого замечательного издания, осуществленного Кузбассвузиздатом — могут поставить его на полку.

Валерий Плоуев



ЗАЩИТИМ ОПАРЫШЕЙ

В Москве объявили лауреатов премии «Иновация». Премия была учреждена Министерством культуры и Государственным центром современного искусства в 2005 году; её призовой фонд составляет 1,5 млн рублей. Современное искусство — и вообще занятие элитажное, но в нынешнем году итоги премии оказались особенно скандальными. Скажем, в номинации «Произведение визуального искусства» премию (400 тыс. рублей) получила арт-группа «Война» за акцию «Х... в плену у ФСБ». А лучшим региональным проектом (200 тыс. рублей) была признана акция новосибирского художника Артёма Лоскутова «Монстрация-2010».

Акция «Войны» была проведена в июле 2010 года на Литейном мосту в Питере: группа изобразила 60-метровый фаллос, который после развода мостов встал аккумулятором энергии. Противниками этого проекта тут же выступила Общественная палата РФ, заявив, что это «поощрение марихуаны», однако ни следов марихуаны на руках и в крови не обнаружили, и вскоре освободили из-под стражи. Лоскутов утверждал, что наркотик ему подбросили. Не знаю, можно ли расценивать эту историю как попытку цензуры, поскольку в лозунгах участников «Монстрация» не было ничего нецензурного. Но представляется бесспорным, что чем более нервно власти реагируют на акции художников, тем больше политическое значение эти акции поневоле получают.

Позиция Минкультуры в этом вопросе представляется безупречной и цензурной, но он не имел уж совсем мало отношения к искусству. В журнале молодых авторов «После 12», издаваемом поэтической студией при Кемеровском госуниверситете, напечатали подборку молодой поэтессы Ольги Коночук, где одна из строчек звучит так: «Ты думал: трахнусь-ка с новой бл...» (понятно, без отточия). Это словечко вызвало чрезвычайно возмущение у Бориса Бурмистрова и Вячеслава Тогулева, возглавляющих кемеровские отделения двух писательских союзов. Один из этих союзов считается либеральным, другой — по-человечески патриотическим, и в нормальном состоянии члены их друг друга, мягко говоря, недолюбливают. Но тут писательские начальники объединились и написали донесение ректору КемГУ Свиридовой, обвинив журнал «После 12» в «распространении obscenity лексикона». Вообще-то, если слушаться Бурмистрова и Тогулева, из ответственной словесности придется вычеркнуть большую и лучшую часть авторов — включая протоппа Авакума, Пушкина с Лермонтовым, всех чтебых Толстых (Льва, Алексея Константиновича, Алексея Николаевича и Татьяну), Бунина с Набоковым, Маяковского с Есениным, Шолохова с Солженицыным, Бродского с Цветаевой, Астафьева с Шукшиним: всем им по разным поводам доводилось употреблять крепкие словечки. Поскольку это вещь несбыточная, интереснее обсудить вопрос, на каком осно-

вании Бурмистров и Тогулев берут на себя полномочия духовной цензуры. Соответствующим саном они не облечены, а претендовать без этого сана на роль духовного пастыря — это и церковь считает ересью. Писательский авторитет их также, мягко говоря, не очевиден: один — дожинный стихотворец, другой — малоизвестный краевед. Похоже, Бурмистров и Тогулев считают себя вправе писать донесения по начальству в силу занимаемого положения. Но это авторитет ещё более сомнительного свойства. Союз писателей СССР сильно скомпрометировал себя ещё при самом своём рождении, в 1930-е годы — когда его начальники, вроде Ставского и Павленко, принуждали писателей подписывать письма, призывающие к казням. Некоторые подобные авторитета СП СССР сохранял только потому, что обладал своего рода монополией на легальную литературную деятельность. В новой России писать и печататься стало можно без санкции литературных начальников — и эти начальники выглядели все мельче и мельче, по мере того, как писсоюзы дробились.

Что же касается самой obscenity лексикона — это неотъемлемая часть русской культуры. Без неё невозможно представить себе многие фольклорные жанры, от средневековой скоморошщины до современной частушки. Даже такая завязый скверносло как Иван Барков нынче издается с академическими комментариями. До недавних пор употребление этой лексики в изысканной словесности казалось вопросом меры и вкуса. Нынче, похоже, положение меняется — достаточно послушать, на каком языке разговаривает улица. Молодые люди утверждают: мой матом не ругаюсь — мы на нём говорим. И пишу из жизни нынешних студентов уже невозможно написать совсем без obscenity лексикона — поручкой тому была практика «новой драмы».

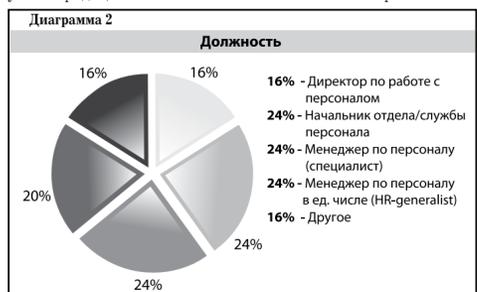
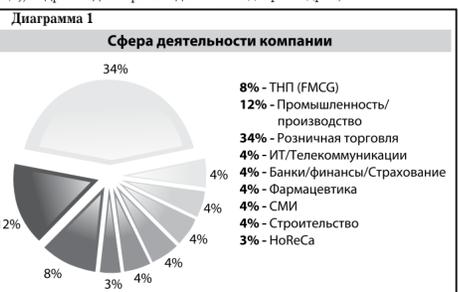
Впрочем, кемеровские писательские начальники вольны считать, что писать надо на специальном галантерейном языке, а народ пуская разговаривает как хочет, главное — всяких опарышей в печать не пускать. Но это в истории уже было: в Средневековье грамотеи писали полатыни или на старославянском, а народу запрещали читать даже Библию, чтобы не истолковал её как-нибудь криво. Правда, нынче ввести новую монополию на духовность вряд ли получится. Один лозунг «Цензура — дура, творец — молодец», принадлежавший группе «Война», способен прельстить гораздо больше умов, чем все заумные рассуждения про проклятую бездуховность, не говоря уж про благонамеренные донесения.

Юрий Юдин

ПРИОРИТЕТЫ В РАБОТЕ:
Добиться высокой производительности труда - 58%
Обеспечить трудовой ресурс, не раздувая штат компании - 38%
Предложить программу оптимизации кадровой политики - 33%
Нанимать хороших сотрудников на меньшие деньги - 33%
Сократить персонал - 4%
Другое (мотивация, наладить взаимодействие с др. службами) - 4%

время HR-менеджеры, то можно обозначить действительные приоритеты работы кадровых служб региональных компаний. И сегодня они выглядят следующим образом: подбор и адаптация персонала (88%), кадровое делопроизводство

менеджеры возражали, что руководить и собственники бизнеса сами зачастую не понимают, для чего им нужен HR или воспринимает его как функционал способный разве что решить проблему подбора кадров, так как «это са-



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

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

Администрация Кемеровской области
Администрация г. Новокузнецка



26-29 апреля 2011 года



II специализированная выставка

**КОТТЕДЖИ
МАЛОЭТАЖНОЕ
ДОМОСТРОЕНИЕ**



Место проведения:
Площадь общественных мероприятий

ВК «Кузбасская ярмарка»
тел./факс: (3843) 464-958, 466-373, 32-22-22, 32-11-14
e-mail: irina@kuzbass-fair.ru
www.kuzbass-fair.ru



ИПОТЕКА
ВСЁ УДАЧНО СКЛАДЫВАЕТСЯ!

www.mbr.ru ТЕЛЕФОН 8 800 777 000 1



**XIV ТОМСКИЙ ИННОВАЦИОННОЙ
ФОРУМ INNOVUS**

26-27 мая 2011 года пройдет XIV Томский инновационный форум INNOVUS — ежегодная коммуникационная площадка федерального уровня по обсуждению реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Тема форума: «**Инновационная Россия — 2020: как запустить экономику знаний?**».

Организаторы форума — Администрация Президента РФ, Министерство экономического развития РФ, Администрация Томской области, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

Форум посвящен обсуждению и определению практических шагов по развитию инновационной экономики в России. Основное внимание предполагается уделить определению движущих сил инновационной экономики, обсуждению рисков в реализации «Инновационной стратегии — 2020» и роли региональных инновационных центров в достижении позиций технологического лидерства на мировых рынках.

Обсуждение ключевых тем пройдет в формате дискуссионных клубов и круглых столов.

В форуме планируют принять участие руководитель Администрации Президента РФ Сергей Нарышкин, министр образования и науки РФ Андрей Фурсенко, заместитель министра здравоохранения и социального развития РФ Вероника Скворцова, руководитель Федеральной службы государственной статистики Александр Суринов, советник генерального директора ГК «Росатом» Петр Щедровицкий, директор Центра стратегических разработок «Северо-Запад» Владимир Княгинин, основатель и директор школы предпринимательства университета Беркли, генеральный партнер Monitor Venture Partners Джером Энгел, Чрезвычайный и Полномочный Посол Государства Израиль в России госпожа Дорит Голендер и другие зарубежные и российские эксперты.

Контакт-центр: 8-800-200-6559

E-mail: org@tomskforum.ru

Адрес XIV Томского инновационного форума INNOVUS в сети Интернет: <http://innovus.biz>

Twitter: @Tomskforum

Facebook: INNOVUS

группа компаний

СТРОЙКОМПЛЕКТ

28 апреля

Вторая партнерская конференция
«ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ»
ул. Красноармейская, 8

телефон для справок 48-88-88

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

**ПОДПИШИТЕСЬ НА
«АВАНТ-ПАРТНЕР»**

И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:

- что происходит на вашем рынке и смежных отраслях;
- какие изменения произошли в законодательных и нормативных актах, влияющих на ваш бизнес;
- кто руководит интересующими вас компаниями, и кто влияет на принятие решений в них;
- как увеличить эффективность бизнеса, какие для этого есть управленческие инструменты.

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы: 12203

— «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 — «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг».

В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

Телефон редакции 8 (3842) 585-616

www.avant-partner.ru



Волна

КОРПОРАТИВНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

бумага, канцтовары, хозяйствары для предприятий по специальным ценам

ПАПКИ



На кольцах
с зажимами
регистраторы
скоросшиватели
мультифоры
короба

ОФИСНАЯ БУМАГА



Бумага
для факса

**Более 10 000 наименований
канцтоваров и хозяйстваров**

**Доставка по городу
и области**

**Накопительная
система скидок**

**Прием заявок по телефону,
факсу, e-mail**

Работа по каталогам

г. Кемерово.
ул. Дворцовая, 2А,
тел.: 44-20-50

пр. Кузнецкий, 17,
тел.: 75-08-18

ул. Сибиряков-Гвардейцев, 1,
тел.: 8-901-616-3282

б-р Строителей, 32/3,
тел.: 37-45-98

Интернет-магазин:
www.volna-k.ru
Электронная почта:
info@volna-k.ru

