ДОКУМЕНТЫ БЕЗ БУМАГИ

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 12(285)

ВТОРНИК
3 МАЯ 2011

www.avant-partner.ru

2 КТО ИЗ КУЗБАССА ПОПАЛ В СПИСОК МИЛЛИАРДЕРОВ?

6 ЗАЧЕМ ТАМОЖНЕ ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТО-ОБОРОТ

8 КАКАЯ СТРАТЕГИЯ НУЖНА РЕГИОНУ

АКТУАЛЬНО

МАТКАПИТАЛ В ПОМОЩЬ

С минувшего вторника Кузбасс пополнил число регионов, принявших по поручению президента РФ собственную программу поддержки многодетных семей материнским капиталом. Семьи, которые родили или усыновили третьего (и последующего) ребёнка, теперь смогут рассчитывать не только на федеральные, но и на областные деньги в размере 100 тыс. рублей на улучшение жилищных условий. Предусмотрев на эти выплаты 100 млн рублей в областном бюджете, власти называют это не только «демографической» мерой, но и новым стимулом для стройки. Главным игрокам на рынке ипотеки региона осталось дождаться принятия порядка и условий предоставления маткапитала.

По словам начальника управления по ценным бумагам и страховому рынку обладминистрации **Нэлли Малютиной**, принятый в апреле закон «О дополнительной мере социальной поддержки семей, имеющих детей» предполагает, что с 27 апреля в Кузбассе семьи, в которых с 1 января текущего года появился третий и последующий ребёнок, смогут претендовать на получение областного материнского (семейного) капитала. При этом закон предусматривает, что средства должны быть направлены исключительно на улучшение жилищных условий (приобретение, строительство жилья, реконструкцию индивидуальных домов). И только в том случае, если на эти же цели были направлены средства федерального материнского капитала. Как сказано в законе, если речь идёт о погашении долга или процентов по ипотечным кредитам, областной капитал можно использовать сразу. В остальных случаях — по истечении трёх лет со дня рождения (усыновления) ребёнка.

По словам Нэлли Малютиной, сейчас дело только за принятием порядка и условий использования областного капитала. В ближайшее время это должна сделать коллегия областной администрации.

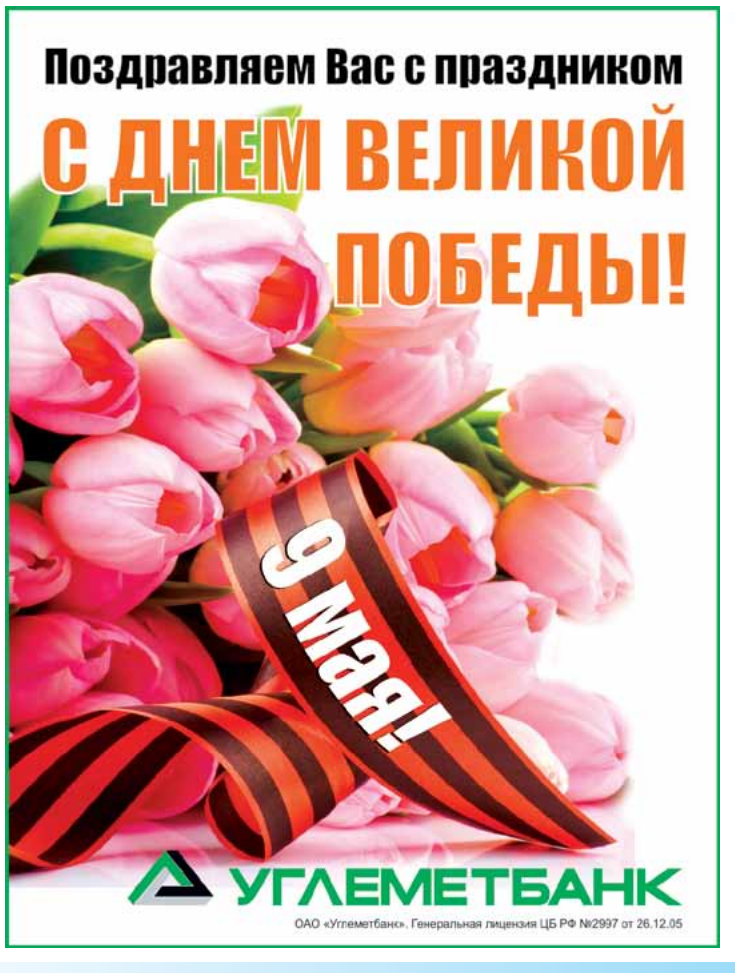
В областном бюджете на текущий год на выплату материнского капитала уже предусмотрено 100 млн рублей. Как поясняют в обладминистрации, расчёт размера маткапитала и его направление определялся, в том числе, с учётом мнения конкретных семей и на основе сложившейся практики использования средств федерального маткапитала.

По данным обладминистрации, в большинстве регионов России также основным направлением регионального маткапитала выбрано жилищное строительство. Хотя есть примеры (Смоленская, Омская области, где средства можно направлять и на образование детей, и на накопительную часть пенсии). Размер маткапитала в 100 тыс. рублей — также самый распространённый. Хотя есть примеры и более высоких сумм: Амурская область — 250 тыс. рублей, Республика Коми — 150 тыс. рублей, на Камчатке и в Ульяновской области решили выплачивать маткапитал в зависимости от количества детей: чем больше детей в семье, тем больше сумма (в целом от 50 до 700 тыс. рублей). Большинство регионов так же, как и в Кузбассе, решили поощрять семьи с появления третьего ребёнка.

По данным заместителя управляющего областным отделением Пенсионного фонда РФ **Ольги Фалалеевой**, за 5 лет действия федеральной программы в области выдано почти 60 тыс. государственных сертификатов на материнский семейный капитал. Из общего числа семей, которые уже получили право воспользоваться своим правом, 12,775 тыс. пожелали направить средства на улучшение жилищных условий, в том числе большинство — 10,315 тыс. — на погашение ипотечных кредитов. «Жилищное» направление самое востребованное у потенциальных получателей материнского капитала, потому областные власти и выбрали именно его. Представители обладминистрации также подчёркивают, что выбор этот довольно ответственный. Коль скоро маткапитал на жильё так востребован, значит предусмотренная бюджетная статья точно будет «выбрана». Пошли на это власти из-за того, что такая форма поддержки семей — новый стимул для строителей и банков.

Главные игроки на ипотечном рынке области — Сбербанк и ВТБ24 уже выразили готовность работать по новому областному закону. А директор ОАО «АИЖК Кемеровской области **Юлия Шматок** сообщила, что агентство уже информирует своих клиентов о новой возможности. По словам управляющего кемеровским отделением ОАО «Сбербанк России» **Анжелики Рогожкиной**, такой шаг, принятый обладминистрацией, даст определённый импульс для привлечения новых клиентов. По оценке начальника отдела ипотечного кредитования РОО «Кузбасский» ВТБ24 **Максима Орлова**, может позволить снизить ставку по ипотечному кредиту, расширит возможности при уплате первоначального взноса, т.е. в целом повысит платёжеспособность потенциальных клиентов.

Александра Фомина



СОБЫТИЕ

ИПОТЕКА, РОЖДЁННАЯ ПОЖЕЛАНИЯМИ КЛИЕНТОВ

Промсвязьбанк давно известен в Кемеровской области как признанный лидер общероссийского рынка факторинга, а результатам Кемеровского филиала по объёмам сотрудничества с малым и средним бизнесом завидуют даже в «северной столице». Теперь банк намерен достигнуть не меньших успехов и в ипотечном кредитовании. Специально для этого в банке разработали новые кредитные продукты, учитывающие полученный на данном рынке опыт, но, прежде всего, потребности и пожелания клиентов. Актуальность и востребованность новых продуктов оказалась настолько высока, что несколько ипотечных сделок, по сведениям сотрудников банка, были в стадии подготовки уже на второй день после официальной презентации программ.

Окончание на стр. 3

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ГАЗПРОМНЕФТЬ» ЗАПРАВИТ КУЗБАСС

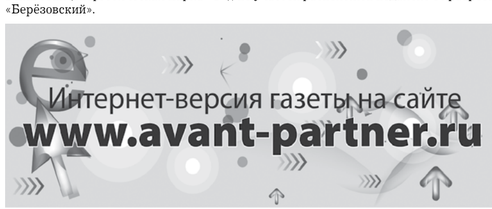
Кузбасские власти к концу прошлой недели нашли способ закрыть образовавшийся на розничном рынке дефицит бензина Аи-92, сделав ставку на основного поставщика ГСМ в регион ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс» (на долю компании приходится 35% поставок бензина). Чтобы удовлетворить потребности региональных компаний, которые при введении в России биржевой торговли ГСМ не смогли получить договоры на поставку бензина, компания увеличит объём поставок бензина, запланированный на май. К уже утверждённым для региона 129 тыс. тонн, как сообщил заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству **Сергей Кузнецов**, будет добавлено ещё 30 тыс. тонн. По оценкам оперативного штаба, созданного в обладминистрации для контроля за ситуацией на бензиновом рынке, этих дополнительных объёмов должно хватить на то, чтобы удовлетворить потребности региональных компаний. «Сейчас главная задача — ритмичность поставок бензина по железной дороге. А мелкие компании должны оперативно заключить договоры на поставку бензина», сказал замгубернатора, добавив, что с ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс достигнута договорённость о сохранении цен на бензин. В самой компании не комментируют ситуацию. На официальный запрос с вопросами относительно оценки ситуации на кузбасском рынке и договорённости с областными властями здесь ответили только, что «с начала 2011 года «Газпром нефть» увеличила объёмы поставок моторных топлив на внутренний рынок на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. И на автозаправочных станциях «Газпром нефть» в регионах присутствия розничной сети компании дефицита топлива нет. Автозаправочные станции полностью обеспечены объёмами бензинов и дизельного топлива и работают в обычном режиме». Руководство компании «Перекресток-Ойл» между тем, отмечает, что в городах и районах Кузбасса ситуация с поставками не одинаковая. В частности, в Новокузнецке дефицит Аи-92 ощущался на прошлой неделе сильнее, чем в Кемерове. «Наши АЗС, работавшие в обычном режиме ощутили существенный рост (спрос по некоторым заправкам возрос в 3 раза) спроса из-за того, что большое количество мелких заправок перестали торговать бензином», — сообщил **Николай Карманов**, генеральный директор ООО «Перекрёсток Ойл». Как рассказали «Авант-ПАРТНЕРу» представители нескольких розничных компаний, во многом дефицит бензина на рынке сформировался из-за того, что у «Газпромнефти-Кузбасс» были урезаны полномочия и объёмы поставок топлива для других розничных продавцов в сфере поставок ГСМ железнодорожным транспортом. По оценке игроков рынка, меры, принятые областными властями должны помочь стабилизировать ситуацию. При этом в мае рынок должен «успокоиться», поскольку на федеральном уровне уже принято решение о повышении с 1 мая повышенных таможенных пошлин на экспорт нефтепродуктов.

ПАЙЩИКИ «ГУРЬЯНИНА» ПРОВОДЯТ СВОЁ БАНКРОТСТВО

В начале мая арбитражному суду Кемеровской области придётся возвращаться к делу о банкротстве кредитно-потребительского кооператива «Гурьянин» и рассматривать жалобу конкурсного управляющего **Евгений Павленко** на действия части пайщиков-кредиторов по проведению собрания кредиторов в январе нынешнего года. Это было в тот момент, когда предыдущий управляющий **Денис Антонов** был отстранён, а новый ещё не назначен. Кредиторы избрали комитет кредиторов, предложили назначить одного из кредиторов, **Валентину Чуплакову**, бухгалтером «Гурьянина», и утвердили в качестве кандидатуры конкурсного управляющего **Андрея Протодьяконова**. Однако соответствующего ходатайства в суд так и не было направлено, и новым конкурсным управляющим в итоге был назначен Евгений Павленко. Теперь он оспаривает решения собраний кредиторов со ссылкой на то, что при его проведении были допущены нарушения в порядке уведомления кредиторов. В то же время комитет кредиторов, по его оценке, был бы нужен кооперативу. **Елена Колпакова**, представитель инициативной группы пайщиков, проводившей собрания кредиторов в январе нынешнего года, заявила, что намерена отстаивать законность собраний, поскольку «кооперативу нужен комитет кредиторов, кто-то должен контролировать проведение процедуры банкротства». Назначение конкурсным управляющим Евгения Павленко Елена Колпакова не оспаривает, но, по её мнению, он не хочет иметь контроль со стороны комитета кредиторов, «иначе, зачем подал жалобу». Собрание кредиторов «Гурьянина», которое в прошлый понедельник проводил конкурсный управляющий, кворума не собрало, поэтому предложенное им положение о продаже имущества кооператива не было утверждено. Теперь, как пояснил Евгений Павленко, он намерен это сделать через решение арбитражного суда. На продажу подготовлено более 500 предметов из имущества «Гурьянина», в основном, офисная техника, мебель и т.п., оценочной стоимостью 1,036 млн рублей.

ЛИЦЕНЗИЯ РАЗРЕЗА «НЭК» ПЕРЕШЛА К «СТРОЙСЕРВИСУ»

Лицензия обанкроченного ООО «Разрез «Новосибирская энергетическая компания» (НЭК) перешла к ООО «Разрез «Берёзовский» группы «Стройсервис». Как сообщили в управлении по недропользованию по Кемеровской области, переоформление лицензии было произведено в марте. Имущественный комплекс разреза «НЭК» был продан «Берёзовскому» на торгах в рамках конкурсного производства ещё в прошлом году, но один из кредиторов разреза «НЭК», охранное предприятие «Барс» из Междуреченска, попытался оспорить результаты этих торгов. Когда споры завершились отказом в иске «Барса», препятствий для переоформления лицензии не стало. Запасы угля на лицензионном участке нельзя назвать значительными, около 2 млн тонн (энергетическая марка «Т»), но участок расположен недалеко от разреза «Берёзовский».



СОСТОЯНИЯ ЗЕМЛИ КУЗНЕЦКОЙ

Русская версия журнала Forbes опубликовала очередной рейтинг богатейших бизнесменов России. Среди сибирских регионов самым представительным в этом списке в очередной раз оказалась Кемеровская область. Владельцы состояний земли Кузнецкой местного происхождения занимают в рейтинге 13 позиций, среди которых около половины и живет в Кузбассе. Для сравнения НИ ОДИН из сибирских регионов не представлен в этом рейтинге. Состояние ещё 22 богатейших бизнесмена из списка Forbes в той или иной степени сформированы из кузбасских активов. Почти во всех случаях источник богатств самых-самых кузбасских бизнесменов и бизнесменов, работающих в Кузбассе – это уголь. Очевидно, что благодаря высоким ценам на него в прошлом году, оценка состояний Forbes только выросла.

Дмитрий Николаев в списке Forbes впервые появился в этом году

Самый показательный пример постройки состояния от угля — №16 списка с оценкой состояния в 8,9 млрд долларов — 50-летний **Игорь Зюзин**, основатель угольной и металлургической компании «Мечел». В Кузбассе

Окончание на стр. 4

КАК ВЫЛЕЧИТЬ МЕДИЦИНУ

В конце марта в Министерстве здравоохранения и социального развития РФ была утверждена программа «Модернизация здравоохранения в Кемеровской области в 2011-2012 годах». Она предполагает, что на развитие кузбасской медицины будет направлено 10,2 млрд рублей. Однако все эти средства в регион могут и не прийти — пока лишь 17 территорий из 34 в полном объёме выполняют свои обязательства по софинансированию программы. Причём это, как сообщил 29 апреля на заседании коллегии областной администрации губернатор Аман Тулеев, не единственная проблема кузбасского здравоохранения.

Объём финансирования программы «Модернизация здравоохранения в Кемеровской области в 2011-2012 годах» составляет 10,2 млрд рублей. Основных направлений реализации программы три: укрепление материально-технической базы медучреждений, закупка современного медицинского оборудования (на эти цели будет выделено — 5,1 млрд рублей); внедрение современных информационных технологий (около 504 млн рублей) и повышение качества медицинской помощи (4,6 млрд рублей).

Из 10,2 млрд рублей 7,16 млрд должны поступить из федерального бюджета. 1,1 млрд рублей должен выделить региональный бюджет, 1,1 млрд — местные бюджеты и 854 млн рублей — поступят из Территориального фонда обязательного медицинского страхования (ТФ ОМС). При этом софинансирование программы из региональных и местных источников является непременным условием выделения федеральных средств, и здесь уже начинаются проблемы. Как сообщил на заседании коллегии губернатор, из 34 территорий региона лишь 17 полностью выполняют обязательства по софинансированию. Проблема усугубляется тем, что при невыполнении финансовых обязательств средства на модернизацию здравоохранения не получат не только эти территории, а регион в целом.

Даже взносы по ОМС в регионе платятся не полностью — на сегодняшний день в Кузбассе задолженность в Фонд ОМС составляет 35 млн рублей. Основные должники — Промышленновский, Тяжинский, Мариинский и Тисульский районы. «Если раньше эти долги «перекрывались» из общего бюджета, то по новому федеральному закону этого делать нельзя, — сообщил Аман Тулеев. — А это приведёт к тому, что для финансирования лечебных учреждений на этих территориях будет увеличена платность».

Далеко не всегда улучшают реальную ситуацию в здравоохранении даже деньги, направленные на приобретение дорогого оборудования. Так, по данным губернатора, только поверхностная проверка по итогам первого квартала текущего года выявила в медицинских учреждениях региона 31 единицу нового неиспользуемого оборудования на общую сумму в 13 млн рублей. Основные причины — отсутствие подходящих помещений и подготовленных специалистов. По-прежнему острой остаётся проблема «очередей». В 2010 году в приёмную губернатора поступило 4,5 тыс. жалоб, более 1,1 тыс. из них подтвердились. К примеру, даже в областном центре пациентов без достаточных на то оснований порой вынуждают по полгода ждать ультразвукового обследования. В отдельных больницах области зарплата главного врача отличается от зарплат рядовых врачей на порядок, нередко выявляются случаи завышения реальной стоимости закупаемого медицинского оборудования. Так, одинаковые аппараты искусственной вентиляции лёгких одного и того же производителя примерно в одно и то же время разные учреждения области купили с разницей в цене почти в 200 тыс. рублей — за 489 тыс. рублей и за 700 тыс. рублей. (Напомним, не так давно по факту закупки томографов по завышенным ценам в России было возбуждено 63 уголовных дела — «А-П»). Отдельные учреждения региона вообще не оснащены современным оборудованием.

В то же время губернатор отметил положительную динамику в здравоохранении региона за последние 6 лет. Так, средняя продолжительность жизни сегодня составляет 65,4 года. Хотя это и немного, но ещё в 2005 году она была на 4 года ниже. На 20,3% выросла рождаемость, на 30% снизилась младенческая смертность, в 3 раза — смертность матерей при родах. В то же время смертность людей в трудоспособном возрасте в Кузбассе сегодня выше общероссийской, травматизм на 36% превышает общероссийские показатели. По словам Амана Тулеева, это объясняется не только высоким уровнем развития промышленности, в том числе и травмоопасных производств, но и тем, что на территории региона находятся 28 тюрем и колоний, в них находятся 24 тыс. заключённых, по статистике 80% из них после освобождения остаются в Кемеровской области, а среди данной категории граждан, как правило, процветают туберкулёз, наркомания и алкоголизм. На первом месте по смертности в регионе находятся сердечно-сосудистые заболевания (на них приходится 48% смертей), на втором месте — несчастные случаи (16% смертей), на третьем месте — онкология (14% смертей) и на четвёртом месте — заболевания органов дыхания (5%). Отметим, что онкология в общероссийском рейтинге смертности занимает второе место, а в целом в мире — первое.

Ксения Сидорова

СТРАТЕГИЧЕСКИ СОХРАНИТЬ

Похоже строительство Анжерского фанерного комбината на ближайшие годы может остаться единственным серьёзным инвестпроектом в лесоперерабатывающей отрасли региона. Как следует из одобренной на прошлой неделе коллегией администрации области стратегии развития лесопромышленного комплекса Кузбасса до 2025 года, пока у всех заинтересованных сторон главной задачей является — сбережение леса для его дальнейшего развития. Изменить ситуацию может федеральное финансирование отрасли.

То, что кузбасский лес в основном довольно низкого качества, общеизвестно. При том, что 64% территории области занято лесом (в целом лесом покрыто 5,1 млн га), эксплуатационный фонд составляет лишь 1,5 млн га с запасом в 213,5 млн кубометров древесины. Но более половины насаждений мягколиственных, а более трети занимают низкотоварные насаждения осины. Расчётный выход ликвидной древесины на 1 га в нетронутых рубкой спелых и перестарелых древостоев очень низкий. Потому, как констатировал на заседании коллегии обладминистрации начальник департамента лесного комплекса Кемеровской области **Владимир Рыкалов**, «лесоэксплуатация таких насаждений в условиях Кемеровской области является высокозатратной, во многих случаях экономически невыгодной».

В 1975 году область заготавливала 4,8 млн кубометров леса. С тех пор объём заготовок серьёзно снизился. В последние два года он стабилизировался на уровне 900 тыс. кубометров. Однако возможности заготовки, исходя из потребностей в лесе даже внутри региона, существенные. По данным Владимира Рыкалова, непосредственно в Кузбассе сейчас остаётся только до 20% заготовленного леса, остальное вывозится, прежде всего, на экспорт. Потребности же самой области в древесине остаются на уровне 620 тыс. кубометров, но, как отметил Владимир Рыкалов, не сочетаются пока с освоением расчётной лесосеки (см. таблицу). Но если бы, считает он, хотя бы совместить потребности промышленности региона с возможностями лесозаготовителей, ситуация бы начала меняться. Пока же департамент лесного комплекса при разработке стратегии не смог учесть «лесные» потребности промышленности региона.

На это обстоятельство обратил внимание и первый замгубернатора **Валентин Мазикин**, призвав профильных заместителей «включиться в работу». Пока же основной задачей в развитии лесного комплекса области оставлена «охранительная». Поддерживая действующий в отрасли бизнес (сейчас это 60 предприятий), а это в основном малый бизнес, можно не только улучшить его финансово-экономическое состояние, но и дать возможность нарастить производство. А такой рост — единственная возможность изменить ситуацию в отрасли. Ведь чем меньше заготовки леса в регионе, тем быстрее ухудшается общие характеристики лесного фонда. Хотя кардинальные перемены может принести федеральное финансирование на прокладку дорог в труднодоступные места, где ещё сохранился востребованный рынком и, следовательно, инвесторами лес. Пока же, по свидетельству Владимира Рыкалова, единственным заметным инвестпроектом в регионе остаётся строительство Анжерского фанерного комбината.

Александра Фомина

Потребители и поставщики древесины	На год составления положения		Прогноз на 2011-2015 годы	
	Всего	В том числе деловой	Всего	В том числе деловой
1. Потребность в древесине внутри субъекта Российской Федерации	570	431	620	465
1.1. в том числе местных предприятий, учреждений, организаций:	522	405	570	437
из них арендаторов	337	285	410	315
1.2. Местное население	48	26	50	28
2. Заготовка древесины, всего:	296	224	860	620
в том числе				
2.1. для местных потребителей	158	120	410	270
2.2. для вывоза за пределы субъекта Российской Федерации	138	104	150	110
3. Ввоз древесины из отдельных субъектов Российской Федерации	274	207	300	240

ЦЕНА ВОПРОСА

20 миллионов рублей составил чистый убыток ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» (структура ArcelorMittal) в 2010 году против 641 млн рублей чистого убытка в 2009 году, говорится в материалах компании. Выручка компании, которая была образована летом 2009 года, в 2010 году достигла 4 млрд 973,284 млн рублей (1 млрд 615,024 млн рублей в 2009 году). Как сообщалось, объём добычи коксующегося угля в прошлом году составил 1,485 млн тонн против 1,9 млн тонн в 2009 году.

93 миллиона рублей не удалось привлечь в областной бюджет за счёт приватизации двух активов Кемеровской области — 100% акций ОАО «Кемеровский полиграфический комбинат» и административного здания завода «Кузбассэлектромотор». Приватизационные аукционы, которые должны были состояться на прошлой неделе, были отменены из-за того, что на участие в них не было подано заявок. Напомним, 100% обыкновенных акций (174 269 шт) ОАО «Кемеровский полиграфический комбинат» было выставлено на повторный аукцион по начальной цене в 63 млн рублей (начальная цена была снижена на 19,4 млн рублей). Бывшее здание «КЭМЗ» также выставлялось на повторный аукцион с начальной ценой в 30 млн рублей (начальная цена была снижена 15,7 млн рублей). Очередные торги по продаже этих объектов назначены на 3 июня при тех же начальных ценах.

11,6 млрд рублей жилищных кредитов в этом году, по оценкам областной администрации, могут выдать банки, работающие в Кемеровской области, против 5,7 млрд рублей в 20010 году, сообщила начальник областного управления по ценным бумагам и страховому рынку **Нэлли Малютина**. Она отметила, что это оптимистичный прогноз (пессимистичный — 8 млрд рублей), и этот показатель ниже уровня 2008 года, когда было выдано кредитов на 13,3 млрд рублей. По мнению Нэлли Малютиной, сейчас есть все основания закладывать в прогнозы существенный рост ипотечного кредитования. В частности, банки значительно упростили требования к заёмщикам, снизили ставки (сегодня ставки составляют от 8 до 15% годовых, средневзвешенная по области — 12,5%), размер первоначального взноса (с 30% в 2009 г. до 20-15-10% сегодня). Кроме того, выросло и количество банков, которые предоставляют ипотечные кредиты. Если до кризиса их было 8, в кризис — 3, то сейчас 13. Результаты первого квартала, по данным обладминистрации, уже показывают существенный рост объёмов кредитования. Из 1,6 млрд рублей выданных кредитов, 1,2 млрд рублей предоставили банки. Что в 2 раза больше, чем год назад.

СОБЫТИЕ

ИПОТЕКА, РОЖДЁННАЯ ПОЖЕЛАНИЯМИ КЛИЕНТОВ

Окончание. Начало на стр. 1

Конечно, ипотечные программы действовали в Промсвязьбанке и в предыдущие годы, причём весьма успешно. За время их реализации проблемы с выплатой кредита возникли всего у двух заёмщиков. В этом году банк готов вывести ипотеку в число наиболее приоритетных продуктов, тем более что посткризисное время – очень удачный момент для этого. Новые ипотечные программы разработаны с учётом изученных потребностей и пожеланий клиентов. «Новая ипотека от Промсвязьбанка – это продукт, рождённый с учётом пожеланий клиентов», — сообщила управляющая Кемеровского ОАО «Промсвязьбанк» филиала **Ольга Гайнетдинова.**

Радостных нововведений для клиентов действительно много. Так, теперь есть возможность учитывать доход до четырёх членов семьи (как правило, это решает проблему нехватки дохода заёмщика для оформления требуемой суммы кредита). Другое преимущество — гибкий срок кредитования (от 6 месяцев до 25 лет), причём заёмщик волен самостоятельно выбрать удобный для себя срок с точностью до одного месяца. Кроме того, договор с Промсвязьбанком не предполагает никаких штрафов и мораториев на досрочное погашение кредита: если изменятся обстоятельства, клиент сможет вернуть кредит банку хоть на следующий же день после его оформления. Более того, при внесении внеплановаго платежа клиент получает возможность сократить срок возврата кредита или же уменьшить размер ежемесячных выплат. Сумма за резервирование денежных средств для выдачи кредита уплачивается клиентом один раз.

Также важно, страхование перестаёт быть обязательным финансовым обременением – заёмщик может сам решить, насколько необходим ему данный инструмент защиты рисков. Традиционно человек может подтвердить свой доход справкой по форме № 2-НДФЛ или же справкой по форме банка. Конкурентным преимуществом Промсвязьбанка здесь является то, что справка по форме банка не влечёт за собой удорожание кредита для клиента: процентная ставка совершенно не зависит от того, каким образом человек подтверждает свой доход. В качестве приятного дополнения — минимальный пакет документов (кредитная заявка, паспорт, свидетельство о браке или документ о семейном положении, справка о доходе и трудовая книжка).

Не забыли в банке и о клиентах, с которыми уже имели положительный опыт сотрудничества. Если с момента погашения последнего кредита в рамках любых программ розничного кредитования прошло не более двух лет или же по действующему кредиту клиент произвёл не менее шести платежей, заёмщик кредитуется на более выгодных условиях.

Как уверяют в Промсвязьбанке, готовый пакет документов специалисты готовы рассмотреть и вынести решение о кредитовании всего за 2-3 дня. Процентные ставки зависят от срока кредитования, размера первоначального взноса, наличия или отсутствия договора страхования. При желании клиент может взять кредит в рублях, долларах США или евро.

Уже сегодня вниманию потенциальных заёмщиков Кемеровский филиал Промсвязьбанка предлагает 4 варианта ипотечных продуктов: «Новостройка», «Вторичный рынок», «Залоговый кредит целевой» и «Залоговый кредит нецелевой». Среди них каждый может выбрать для себя тот, который будет соответствовать его потребностям: желает он приобрести комнату, квартиру, дом или таун-хаус на первичном или вторичном рынке, готовое жильё или ещё в стадии строительства, с первоначальным взносом или без него. По новым ипотечным программам теперь есть возможность приобрести недвижимость даже за рубежом. Кроме того, возраст клиента к моменту погашения кредита увеличен: он теперь составляет 65 лет как для мужчин, так и для женщин.

Получить подробную профессиональную консультацию можно в офисах Промсвязьбанка в Кемерове и Новокузнецке.

СОСТОЯНИЯ ЗЕМЛИ КУЗНЕЦКОЙ

Окончание. Начало на стр. 2

он известен тем, что когда-то работал коммерческим директором шахты «Распадская», с приходом к её руководству **Геннадия Козового** (№75 списка, 1,3 млрд долларов) покинул предприятие и занялся торговлей углем. Вместе со своим партнёром — **Владимиром Иорихом** — создал компанию «Углеметкооперация» (впоследствии просто «Углемет»), которая в ходе приватизации приобрела контроль над угольной компанией «Южный Кузбасс». С этого и началось собирание той большой угольной, металлургической, а в последние четыре года и энергетической компании, сегодня известной как группа «Мечел».

Похожим образом складывалась история и у другой подобной промышленной группы, корни которой идут из Кузбасса. Гендиректор кемеровского ОАО «Кокс», ныне депутат Госдумы РФ, **Борис Зубицкий** (№123, 800 млн) начал строить большую компанию с приобретений смежников в угольной промышленности (обогатительная фабрика «Берёзовская», участок «Коксовый») и в металлургии («Тулачермет») и продолжил в тех же направлениях. Сегодня как у «Мечела» в составе группы «Кокс» металлургические предприятия за рубежом и в России, собственный железорудный актив, добыча угля, производство металлопродукции. Это состояние сугубо семейное дело, и делится оно на троих — на Бориса Зубицкого и его сыновей — Андрея (№122, 800 млн) и Евгения (№124, 800 млн).

Самым богатым из проживающих в Кузбассе бизнесменов списка также оказался профессиональный угольщик — новокузнечанин **Александр Щукин** (№56, 1,8 млрд), известный как владелец шахты «Полосухинская» и совладелец активов ООО «Холдинг Сибуглемет». Впрочем, в этом случае с оценками Forbes можно и не согласиться. В отличие от трёх других партнёров по «Сибуглемету» — **Анатолия Скурова** (№43, 2,3 млрд), **Владимира Мельниченко** (№55, 1,8 млрд) и **Валентина Бухтоярова** (№52, 1,8 млрд) Александр Щукин известен и собственными инвестициями: в сельское хозяйство и пищепереработку, в торговлю продуктами питания и автомобилями, в отдельную от партнёров «Талдинскую угольную компанию».

Геннадий Козовой и его партнёр по совладению ОАО «Распадская» **Александр Вагин** (№74, 1,3 млрд) сохранили свои позиции в рейтинге, несмотря на огромные производственные потери, которые понесла компания после аварии на шахте «Распадская» 9 мая 2010 года. По оценке Forbes состояния угольщиков даже выросли, на 350 млн долларов у каждого.

В этом году в списке Forbes впервые появился ещё один угольный бизнесмен, владелец кемеровской группы «Стройсервис» **Дмитрий Николаев** (№106, 950 млн). Основными активами группы являются угольные предприятия с добычей в 2010 году 5,05 млн тонн угля, помимо этого она известна и на рынке металлотрейдинга, причём, не только в Кузбассе, но и Сибири, владеет заводом горного машиностроения и коксохимическим заводом на Урале.

«Кузбасский» список Forbes-2011

№	Богатейший бизнесмен	Оценка состояния (в млрд долларов)	Место проживания
1	Игорь Зюзин	8,9	Москва
2	Анатолий Скуров	2,3	Москва
3	Валентин Бухтояров	1,8	Москва
4	Владимир Мельниченко	1,8	Москва
5	Александр Щукин	1,8	Новокузнецк
6	Владимир Гридин	1,4	Москва
7	Геннадий Козовой	1,3	Междуреченск
8	Александр Вагин	1,3	Междуреченск
9	Дмитрий Николаев	0,95	Кемерово
10	Борис Зубицкий	0,8	Москва
11	Евгений Зубицкий	0,8	Москва
12	Андрей Зубицкий	0,8	Москва
13	Михаил Федяев	0,7	Кемерово

Источник: Forbes

По-настоящему многоотраслевыми бизнесменами из Кузбасса числятся в списке Forbes **Владимир Гридин** (№72, 1,4 млрд) и **Михаил Федяев** (№144, 700 млн), владельцы холдинга «Сибирский деловой союз». Вот как раз про эту компанию проще сказать, каких активов в ней нет, чем есть. Но в основе и даже в начале этого состояния лежит всё тот же уголь.

Егор Николаев

СОБЫТИЕ

«КУЗБАССЭНЕРГО»: НАВСТРЕЧУ ПОТРЕБИТЕЛЯМ – БОЛЬШИМ И МАЛЫМ

Ведущий производитель энергии в регионе ОАО «Кузбассэнерго» в очередной раз подвёл итоги своего, ставшего уже традиционным, ежегодного конкурса среди собственных клиентов «Лучший потребитель» – по тепловой энергии. Этот конкурс, возникший ещё в 2005 году, тогда он назывался «Золотая опора», сразу стал популярным – и не только в среде профессиональных энергетиков и самих участников, к акции обнаружилось самое широкое общественное внимание. Привлекало уже то, что «строгий поставщик тепла» может не только «карать», но и идти на нормальный человеческий контакт со своими потребителями, поощряя тех, кто реально демонстрирует деловой и ответственный подход к ведению партнёрских отношений.

Победители и лауреаты конкурса определялись в четырёх номинациях: среди промпредприятий, государственных и муниципальных предприятий, товариществ собственников жилья и предприятий малого бизнеса. Сам же их отбор вёлся по конкретным, чётко прописанным критериям. Часть этих параметров выглядела предельно строго и определённо. Действительно, ведь со справедливостью требований полного выполнения договорных условий с ОАО «Кузбассэнерго», отсутствия задолженности, равномерности и регулярности оплаты своевременных текущих платежей даже вступить в спор не удастся. Зато вторая часть критериев, предложенных в борьбе за первенство, вполне может быть названа творческой, поскольку касалась принципиально новых подходов к использованию энергии: применения современных систем учёта и контроля энергопотребления, внедрения новых энергосберегающих технологий, реальной работы в области энергосбережения.

Кто же он — сегодняшний клиент и потребитель услуг «Кузбассэнерго»? Если сделать процентную выборку, то получится, что 60% клиентуры относится к сфере малого и среднего бизнеса, 20% представлены бюджетными организациями, около 15% входят в систему ЖКХ и только 5% — промышленные предприятия.

Учитывая то, что главный поставщик тепла обслуживает самых разных по размерам, формам собственности или объёмам потребления юридических или физических лиц, а его клиентская база переваливает за четыре тысячи потребителей, становится понятно, что каким-то образом нивелировать и «приводить к общему знаменателю» сегодняшнего клиента просто невозможно. Да и не нужно этого. Ведь современный рынок стремится стать всё более клиентоориентированным, и подходы к каждой категории потребителя следует прорабатывать, максимально учитывая и его потребности, и условия работы, и, порой, самые разные временные обстоятельства. К чему и стремится «Кузбассэнерго».

Награду получает главный энергетик КОАО «Ортон» Виктор Спицын

Авторитетное жюри определило победителей в номинациях, которые наиболее соответствовали основным категориям своих клиентов. В торжественной церемонии награждения «Лучших потребителей» участвовали **Александр Лавров** — директор по экономике и финансам ОАО «Кузбассэнерго», начальник управления энергетики департамента угольной промышленности и энергетики Администрации Кемеровской области **Юрий Антонов**, заместитель председателя РЭК по Кемеровской области **Андрей Дюков**, директор по сбыту теплоэнергии ОАО «Кузбассэнерго» **Дмитрий Григорович**, начальник департамента — руководитель аппарата ОАО «Кузбассэнерго» **Дмитрий Голофаст**.

В этот раз победителями конкурса стали ОАО «Кузнецкие ферросплавы» из Новокузнецка (генеральный директор — **Александр Максимов**), ООО «Гарант+» из Кемерова (директор — **Татьяна Матюхина**), ТСЖ «Энергетик» из Кемерова (директор — **Ирина Благо**) и ИП Дорохин Н.А. из Белова.

Награду получает замдиректора ООО «Гарант+» Константин Матюхин

Дипломов лауреатов были удостоены ООО «Разрез Пермяковский» из Белова (гендиректор — **Евгений Подкорытов**), КОАО «Ортон» из Кемерова Кемерова (гендиректор **Светлана Чертан**), ГОУ СПО «Профессиональный колледж г. Новокузнецка (директор **Тамара Кучерявенко**), МП «Баня на Весенней» из Кемерова (директор – **Наталья Даниленко**), ООО «Управляющая компания – 2» из Кемерова (директор — **Валерий Костиков**) и ООО «ББ и К» из Кемерова (директор — **Константин Бабак**). Не забыли и о потребителях, заслуживших звания «худших». Ими оказались ООО «НПО «Кузбассэлектромотор» (г. Кемерово), ООО «УК «Север» (г. Новокузнецк), ТСЖ «Связист» (г. Новокузнецк), ИП Прозоров А.П. (г. Белово). Им приготовили «антипризы» — вязанки берёзовых дров. Правда вот охотников получить эти призы не нашлось.

— Ваш конкурс, безусловно, интересен, недаром он ежегодно собирает такое количество прессы. А вот насколько его проведение влияет на реальное положение дел в урегулировании партнёрских отношений с клиентами, снижение дебиторки и энергосбережение, — с таким вопросом обратились мы к Александру Лаврову.

— Сказать прямо то, что от проведения конкурса мы получаем реальный эффект, я не возьмусь. Да вообще, надеяться на то, что какое-то одно конкретное действие — каким бы радикальным оно ни казалось — резко повлияет на исправление общей ситуации, было бы наивно. Другое дело — последовательно выстраивать непростую политику воспитания высокой культуры энергопотребления, учить правильно расставлять приоритеты финансовой политики каждым потребителем. И в решении этих задач проведение конкурса имеет хорошие шансы. Мы показываем каждому потребителю свою заинтересованность в нём — независимо от суммы платежей, предлагаем честное партнёрство и первыми делаем шаг навстречу. И поверьте, если даже все четыре тысячи наших клиентов выполнят условия конкурса, мы найдём возможность отметить и наградить каждого!

Сергей Волков

АНЖЕЛИКА РОГОЖКИНА: «СБЕРБАНК УКРЕПИЛ ПОЗИЦИИ ЛИДЕРА»

Одна из позитивных тенденций выхода из финансового кризиса, в том числе и в сфере банковских услуг — усиление конкуренции. Для клиентов это безусловный плюс, что подтверждено примерами упрощения условий кредитования, снижением ставок, новыми привлекательными продуктами. Удержание позиций на рынке в такой конкурентной среде становится непростой задачей. Даже если речь идёт о крупнейших банках страны. Сбербанк России, утверждает Управляющий Кемеровским отделением Сбербанка Анжелика Рогожкина, с этой задачей справился. И за первый квартал этого года укрепил своё лидерство. О том, как банку это удалось, Анжелика Рогожкина рассказала «Авант-ПАРТНЕРу».

— Анжелика Рузалимовна, с какими финансовыми результатами в Кузбассе Сбербанк завершил первый квартал?

— С учётом итогов работы банковского сектора Кемеровской области Сбербанк показал хорошие результаты. По основным показателям — кредитному портфелю, вкладам, обслуживанию корпоративной клиентуры мы либо сохранили свою долю на рынке либо нарастили. Скажем, в кредитовании физических лиц в регионе, по данным ГУ ЦБ, рынок существенно не вырос. Сбербанк сохранил свою долю — 33,9%. Аналогичная ситуация и с кредитованием юридических лиц (здесь у нас по-прежнему порядка 24% рынка).

В первом квартале, в целом по Кемеровской области, темп роста объёма частных вкладов составил 3 процентных пункта. Здесь Сбербанк опередил общую тенденцию, его результат — темп роста 4 процента, и доля вкладов составляет 54,6%. Политика Банка по процентным ставкам населения умеренно взвешенная, и клиенты доверяют нам свои сбережения.

В целом по физическими лицам объём кредитования вырос на 784 млн рублей и на 01.04.2011г. составил 27,2 млрд рублей. Ситуация в городах области, конечно разная. В Кемерове, например, больше кредитов берут. А в Новокузнецке больше сберегают. На мой взгляд, это связано с тем, как люди в том или ином городе себя ощущают с точки зрения стабильности своего дохода в будущем. В не меньшей степени развитие ситуации с кредитованием связано и с тем, происходит ли реальный рост заработной платы.

Если же говорить про корпоративный сектор, то мы зафиксировали рост остатков ссудной задолженности на 13% с начала года: с 20,3 млрд. рублей на 1 января 2011г. до 23 млрд. рублей на 1 апреля.

— Какие, на Ваш взгляд, события были самим значимыми для банка в первом квартале?

— Открытие в Кемерове и Новокузнецке филиалов дочерней компании Сбербанка - «Сбербанк Лизинг». Эта компания уже известна нашим клиентам в Кузбассе. Несмотря на то, что она не имела офисов в регионе, мы и прежде активно с ней сотрудничали. Но с открытием филиалов мы связываем надежды по расширению услуг лизинга для наших клиентов. Ведь преимущества лизинговых операций очевидны. Это — возможность поддерживать оптимальную структуру баланса и одновременно расширять производство, использование оборудования без крупных единовременных затрат, равномерное распределение затрат на приобретение оборудования на весь срок действия договора, высвобождение средств для вложений в другие виды активов, включение платежей по лизингу в полном объёме в себестоимость. И крупные предприятия уже сегодня финансируются по лизинговым программам. Так, отделение начало финансирование инвестиционной программы ЗАО «Сбербанк Лизинг» по проекту, который предусматривает приобретение в первом полугодии текущего года подвижного состава, для дальнейшей передачи в лизинг крупнейшей угольной компании Кузбасса.

Также Кемеровское отделение в этом году продолжило финансирование инвестиционных программ клиентов в рамках соглашения, заключённому в прошлом году между ОАО «Сбербанк России» и Правительством Республики Беларусь о льготном кредитовании юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на покупку техники белорусского производства, которая предусматривает субсидирование процентной ставки по кредиту белорусской стороной.

Конечно, нам бы очень хотелось, чтобы и средние предприятия имели доступ к таким операциям. И первый такой опыт т.н. розничного лизинга уже есть. Сейчас «Сбербанк Лизинг» финансируется на операции розничного лизинга в Кемерове и Новокузнецке.

Особое внимание, как и прежде, мы уделяли сотрудничеству с субъектами малого и среднего бизнеса. И здесь нас радует положительная динамика. Было прокредитовано 89 клиентов (62 — в 1 квартале 2010 года). Прирост объёма выданных кредитов здесь составил 93% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. Особо здесь стоит сказать о росте кредитования на покупку коммерческой недвижимости. Так, в первом квартале текущего года было выдано 11 кредитов на сумму 98,5 млн рублей (1 кв. 2010 г. — 1 кредит на сумму 5,7 млн рублей). Полагаю, это неплохое подтверждение того, что и малый бизнес выходит из кризиса. В качестве подтверждения можно привести и результаты нашего сотрудничества с Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области. Объём кредитов, выданных под поручительство Фонда, за первый квартал текущего года вырос почти в 5 раз в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Подчеркну, что работа с корпоративными клиентами характеризуется у нас не только ростом объёмов кредитования, но и изменениями подходов к интересам клиентов. В частности, в апреле мы предоставили своим клиентам возможность размещения временно свободных денежных средств по публичным ставкам. Это значит, что бизнесу теперь нет необходимости вести отдельные переговоры с банком по размещению временно свободных денежных средств на сумму до 100 млн рублей. Любой клиент, у которого есть необходимость размещения свободных средств на любой срок, заходит на сайт Сбербанка, выбирает приемлемые для себя условия размещения и заполняет стандартное заявление по системе «Клиент-банк». Мы размещаем средства на специальный счёт и обеспечиваем объявленную доходность.

— Анжелика Рузалимовна, Сбербанк в последнее время всё активней позиционирует себя как клиентоориентированный банк. Что в этом направлении делается в Кузбассе?

— В Кемеровской области, как и по всей стране, запущен проект по переформатированию филиальной сети Банка, приведению её к новым единым стандартам. Уже в прошлом году новые офисы мы старались открывать с точки зрения позиционирования других форматов, принципиально другой концепции наших филиалов. Суть этого проекта состоит в том, чтобы для клиентов в любой территории России офис Сбербанка стал привычным, стандартным. И изменения здесь должны происходить не только внешние. Новый формат предполагает удобство и высокое качество обслуживания любых клиентов — частных, корпоративных, VIP.

В Кузбассе в этом году мы переформатируем 36 своих офисов из 313 филиалов. В частности, в Кемерове мы поставили перед собой задачу переформатировать крупные допофисы и наше операционное управление.

Сейчас для Сбербанка на первое место выходит качество обслуживания. Удовлетворённость клиентов — задача номер один. Мы используем различные механизмы оценки сервисного поведения каждого работника. Создали клиентский клуб, члены которого высказывают свои замечания и пожелания к работе наших офисов. И, я думаю, многие уже заметили ряд изменений в нашей работе. Обслуживание стало более ритмичным. Внедрение электронных очередей, появление клиентских менеджеров во многом уже сейчас способствуют тому, чтобы в наших офисах не было очередей. К слову, для оптимизации услуг по выплате пенсии с этого года в банке реализуется программа «Очередей. Нет!», которая предполагает перевод пенсионеров на банковские карты Сбербанк-Maestro «Социальная». В этом плане широкое использование карт, уверена, существенно сократит время на обслуживание клиентов. Особенно в дни массовой выплаты пенсии. На это направлены и наши программы по расширению возможностей внесения различных платежей через банкоматы.

— Банки сегодня все активней предлагают новые кредитные продукты для физических лиц, снижают процентные ставки. В частности, Сбербанк тоже недавно снизил ставки по автокредитам. Что ещё можно ожидать от банка населению?

— Действительно, по ставкам произошло снижение. Это коснулось автокредитов: со сроком до 2-х лет существенно, с другими условиями несколько меньше. Ставки по другим продуктам остаются прежними. И я полагаю, что они отражают реальную ситуацию на рынке.

Если посмотреть на кредитную линейку Сбербанка, то в ней практически любой потенциальный заёмщик может найти то, что ему необходимо. В частности, только по ипотеке у нас 7 программ. Запущена ипотечная программа с господдержкой. Действуют специальные предложения, которыми предусмотрены ставки от 8% годовых. К тому же наши клиенты по зарплатным проектам имеют преференции по процентной ставке при ипотеке, также как и при использовании других кредитных предложений. Причём этой категории клиентов даже не придётся специально обращаться в банк с заявкой на кредит. У нас создана специальная мобильная группа. Агенты прямых продаж в составе этих групп приезжают на предприятия, которые имеют с нами «зарплатные» договоры.

Полагаю, цифры говорят сами за себя. В первом квартале мы выдали кредитов населению на 3,7 млрд рублей. Около 20 тыс. жителей Кемеровской области взяли кредиты в Сбербанке, в том числе 916 кредитов на 758 млн рублей – ипотечных.

До конца года мы ещё существенно нарастим свой портфель. Свои плоды должны принести и приемлемые условия по авто- и потребительским кредитам. А что касается ипотеки, то мы намерены не только активно продвигать существующие программы, но и заниматься внедрением новых. В том числе с учётом принятых недавно областных мер поддержки в виде материнского капитала, который можно направлять на улучшение жилищных условий.

В целом же, у Сбербанка вполне достаточно ресурсов и предложений для того, чтобы в условиях конкурентной среды не только её выдерживать, но и побеждать дальше.

ТАМОЖНЯ: ДАЛЬНИЙ ДОСТУП СТАНОВИТСЯ БЛИЗКИМ

Ровно неделю назад — 26 апреля 2011 года вступил в силу приказ Федеральной таможенной службы (ФТС России) от 03.12.2010 г. № 2330 «О местах декларирования отдельных видов товаров». В результате этого кардинально изменился порядок таможенного декларирования определённых видов товаров, классифицируемых в определенных товарных позициях групп 2701-2704 ТН ВЭД ТС, вывозимых за границу морским транспортом. К этим товарам относятся каменный уголь, кокс и полукокс из каменного угля. Теперь уголь и кокс будут декларироваться не в Кузбассе, а на специальных постах Центральной энергетической таможни. Поскольку именно эти продукты составляют основу внешнеэкономической деятельности такого региона, как Кузбасс, мы попросили сотрудников Кемеровской таможни подробно рассказать о том, как теперь будет организована работа по экспорту угля и кокса за рубеж. Наш собеседник — 1-ый заместитель начальника Кемеровской таможни по таможенному контролю, полковник таможенной службы Константин СТАРОДУБЦЕВ.

— Константин Юрьевич, постулат о том, что уголь — главное богатство Кузбасса, позволяет делать вывод о том, что именно уголь и продукты его переработки являются и главными экспортными товарами предприятий нашего региона. Но, какую же реальную долю во внешнеторговом обороте области на сегодняшний день составляют уголь и кокс?

— Кузбасский уголь поставляется в 50 стран мира. Главными импортёрами угля на сегодня являются такие страны как Турция, Украина, Великобритания, Китай, Нидерланды, Япония, Корея, Польша, Германия, Кипр. Стоимостной объём экспорта каменного угля (это товарная позиция 2701) в 2010 году составил 7 млрд 231,1 млн долларов. Это 70,1% от объёма экспорта и 66,3% от общего товарооборота.

Объёмы поставок за рубеж кокса и полукокса (товарная позиция 2704) значительно меньше, его годовой стоимостной объём экспорта за тот же период составил 265,2 млн долларов. В объёме экспорта это — 2,6%, в общем товарообороте — 2,4%. Среди 17-ти стран-импортёров кокса лидерами являются Индия, Иран, Япония, Таиланд, Казахстан. В общем объёме уголь, кокс и полукокс составляют 72,7% от всего объёма кузбасского экспорта.

— То есть теперь все эти объёмы экспортируемых товаров выйдут из сферы деятельности Кемеровской таможни. Возникает два вопроса. Может ли это как-то сказаться на бюджете Кемеровской области? И что представляет собой Центральная энергетическая таможня и её посты?

— Нет, не все объёмы данных экспортных товаров выйдут из сферы деятельности Кемеровской таможни. Согласно приказа ФТС России №2330, это касается только угля каменного, кокса и полукокса (группа 2701-2704 ТН ВЭД ТС), вывозимых с территории Российской Федерации морским транспортом. Можно сказать, что эти изменения никак не повлияют на областной бюджет, поскольку все таможенные пошлины поступают в федеральный бюджет. И позиции Кемеровской области ни в чём не пошатнутся, так как не важно на какой таможне идёт оформление, важно то, что казна государства пополняется. Ведь впоследствии именно из федерального бюджета идет распределение денежных средств по регионам, и в частности, в бюджет Кемеровской области. Хотелось бы отметить, что в настоящее время доля таможенных платежей в федеральный бюджет составляет порядка 50 процентов. Так, за 1 квартал 2011 года российскими таможенниками перечислено в бюджет 1 триллион 154 миллиарда рублей. Свой вклад в общую копилку делают и кузбасские таможенники: Так с начала 2011 года Кемеровская таможня перечислила в федеральный бюджет почти 1 млрд рублей (907,115 млн рублей). Напомним, что по итогам прошлого года мы пополнили государственную казну на 4 млрд 435 млн рублей.

Теперь о ЦЭТ — Центральной энергетической таможне, регионом деятельности которой является территория Российской Федерации. Компетенция ЦЭТ ограничивается правомочиями по совершению таможенных операций и осуществлению таможенного контроля в отношении энергоносителей. Это сырая нефть, газовый конденсат, природный газ и продукты их переработки, уголь каменный, лигнит (бурый уголь), торф, кокс, горючие сланцы, электроэнергия — при их перемещении через таможенную границу. А также в отношении судов, используемых в целях торгового мореплавания, и товаров, перемещаемых через таможенную границу этими судами. То есть Центральная энергетическая таможня осуществляет таможенный контроль за товарами 27 группы ТН ВЭД ТС. Данные товары составляют по стоимости 55% от объема экспорта всей страны. Приказом ФТС России №2330, который вступил в силу 26 апреля этого года, определены места декларирования товарных позиций 2701-2704 ТН ВЭД ТС, вывозимых с территории нашей страны морским транспортом, в том числе это таможенные посты Центральной энергетической таможни. Мы хотим, чтобы каждый участник внешнеэкономической деятельности знал адреса этих таможенных органов.

— Глядя на этот список, сразу же обращаешь внимание на то, что все эти таможенные посты — за исключением Межрегионального, расположенного в Москве, находятся в морских портах или приграничных городах нашей страны. Не будет ли такая удалённость осложнять процессы таможенного оформления товаров?

— Как раз наоборот, та реформа, которая сейчас проводится, направлена на то, чтобы создать максимально комфортные условия для бизнеса при декларировании товаров, а одновременно повысить эффективность таможенного контроля. Обратите, пожалуйста, внимание на то, что в развитие данного приказа Федеральная таможенная служба издала ещё один приказ, касающийся электронного документооборота. Это Приказ ФТС России от 01.04.2011 №695 «Об утверждении Временного порядка совершения должностными лицами таможенных органов таможенных операций при таможенном декларировании в электронной форме товаров, классифицируемых в группе 27 ТН ВЭД ТС».

С 1 января 2014 года мы полностью переходим на электронный документооборот, с этого времени документация на бумажных носителях просто перестанет существовать. Остаётся менее двух лет, а они, уверяю вас, пролетят очень быстро. Поэтому уже сегодня все мы должны осваивать не только электронные методы коммуникации, но и электронное

Окончание на стр. 10

КУРС НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Финансовые ресурсы всегда необходимы предприятиям, которые планируют стабильно развиваться. Однако в бизнесе, особенно малом, бывает непросто сформировать капитал, который может быть направлен на дальнейший рост компании. Многие предприниматели в качестве финансового «локомотива» используют банковские кредиты. О том, какие варианты финансирования малому бизнесу предлагает Банк «Левобережный», рассказывает начальник Управления кредитования малого и среднего бизнеса Елена Севостьянова.

— Какая стратегия у Банка «Левобережный» в отношении субъектов малого бизнеса?

— Развитие и поддержка малого бизнеса — для нас одно из самых приоритетных направлений. Мы делаем все возможное, чтобы клиентам было удобно сотрудничать с нами, и необходимые для бизнеса средства они могли получить в короткие сроки. Сегодня по кредитам до 1 млн руб. решение принимается за 4 часа. По кредитам до 10 млн руб. заявка рассматривается в 3-хдневный срок.

Каждый предприниматель хоть раз в жизни но обращается за кредитом для развития своего бизнеса, а те, кто понимает экономическую целесообразность, кредитуются регулярно, имея одновременно по 3 и более кредитов. Для того чтобы выбор представителя малого бизнеса остановился на Банке «Левобережный», мы постоянно пересматриваем и улучшаем кредитные программы, исходя из понимания того, что клиентам нужно сегодня.

— Что нового Банк «Левобережный» предлагает предпринимателям?

— По итогам полученной обратной связи на бизнес-семинаре с потенциальными клиентами стало понятно, что рынок нуждается в новых, интересных продуктах. В 1 квартале в банке появилось 2 новых продукта: «Авто-рост» — под залог приобретаемого транспорта, спецтехники, «Бизнес-оборот» — кредит под залог 100% товаров в обороте.

В апреле были увеличены сроки кредитования по продукту «Бизнес без границ» до 5 лет, что даст предпринимателям возможность оптимально использовать заёмные средства, равномерно распределяя их в бизнесе. Увеличение сроков, безусловно, снижает кредитную нагрузку в виде ежемесячного платежа.

Мы и в дальнейшем будем вести регулярную работу над усовершенствованием действующих и разработкой новых программ кредитования.

— В малом бизнесе часто возникают ситуации, когда дополнительные деньги очень нужны, например, чтобы закрыть кассовый разрыв. Денег в обороте на эти цели может оказаться недостаточно. Что вы можете предложить в данном случае?

— Действительно, хорошо иметь «подушку безопасности». Сформировать ее можно из заёмных средств. Удобной в этом случае будет форма кредитной линии – кроме того, что средствами можно будет воспользоваться в любой удобный момент, проценты будут начисляться только на ту сумму, которая активно используется, а не на весь кредитный лимит.

Банк «Левобережный» предлагает возобновляемую кредитную линию с лимитом задолженности «Бизнес-линия». Это значит, что денежные средства на ваш счет будут начислены в пределах установленного лимита, пользоваться ими вы сможете неограниченно (но в пределах лимита), а погашение кредита сможете производить досрочно любыми суммами. При каждом погашении лимит доступных средств восстанавливается до установленного лимита согласно графику снижения.

Оформить такой кредит могут предприятия оптовой и розничной торговли. Для этого сегмента характерна большая зависимость от сезонного спроса на товары, поэтому график погашения «Бизнес-линии» разрабатывается индивидуально для каждого клиента, с учетом сезонности и особенностей его бизнеса.

— Какие кредиты пользуются наибольшей популярностью?

— В нашем банке 13 программ кредитования для малого бизнеса. Самые популярные сегодня — продукт «Простой» — выдается на начальником дополнительного офиса, «Беззаловый» кредит до 1 млн. руб, «Коммерческая ипотека» на покупку недвижимости под ее же залог, «Авто-рост» — под залог приобретаемого транспорта, спецтехники.

Популярны все программы. Выбор зависит от многого, прежде всего, от суммы, цели кредита и предполагаемого залогового обеспечения. У нас сформирован значительный портфель заемщиков, которые пользуются исключительно короткими деньгами, используя продукты «Экспресс-овердрафт» до 500 тыс руб. и «ВЭД-овердрафт» — до 3 млн руб. Эти кредиты не обеспечиваются залогом, просты в оформлении, лимит зависит от оборотов, проводимым по расчетным счетам в банке. Можно также отметить большую популярность продукта «Партнерский» — он выдается на закрытие кредита в стороннем банке под более выгодную процентную ставку, использует тот же залог. Для повторных клиентов мы разработали продукт «Бизнес ХИТ», который выдается без комиссии за выдачу кредита, до 1 млн руб., без сбора дополнительного пакета документов, без выезда на место ведения бизнеса.

Сегодня ассортимент кредитных программ достаточно широк, поэтому каждая компания сможет найти в Банке «Левобережный» то, что подходит именно ей. Приглашаю всех предпринимателей в наши офисы.

г. Кемерово, пр. Молодёжный, 3а, тел. (3842) 31-45-91

г. Новокузнецк, ул. Кирова, 103, тел. (3843) 76-43-80

www.nskbl.ru

БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
20 ЛЕТ ПАРТНЕРСТВА И ДОВЕРИЯ

ГРУППА КОМПАНИЙ СТРОЙКОМПЛЕКТ ДВИГАЕТ ИННОВАЦИИ

Группа компаний Стройкомплект провела в прошлый четверг вторую партнёрскую конференцию «Инновации в строительстве». Производители и поставщики, приглашенные на конференцию, накануне нового строительного сезона презентовали передовые технологии и строительно-отделочные материалы. Для группы компаний Стройкомплект, в активе которой розничная сеть «Большой ремонт» и базы строительной комплектации на территории г. Кемерово, стало доброй традицией выступать проводником новинок на кузбасском рынке.

«Согласно официальным заявлениям, кризис в России закончился», отметил в своем приветственном слове участникам конференции президент группы компаний Стройкомплект **Андрей Торик**, — «поэтому надо браться за работу и постараться вернуть то, что потеряли». По его оценке, кризис оказался полезен своими уроками, он «высветил способность компаний противостоять проблемам, в том числе, с помощью инноваций», и «отрадно, что представители таких компании участвуют во второй партнерской конференции». Президент группы компаний Стройкомплект сообщил, что за последний год полностью погашен кредитный портфель компании, — 1,3 млрд рублей — «было тяжело, но зато теперь вздохнули спокойно». К новому строительному сезону 2011 года группа компаний Стройкомплект пришла с солидным товарным запасом и принципиально новыми договоренностями с поставщиками. Так, например в течение последних месяцев на распределительном центре в Кемерово был сформирован существенный запас материалов «KNAUF». Теперь строителям не надо бояться сбоев в поставках, они «смогут найти все необходимое в любом количестве» — заверил партнёров Андрей Торик.

В июне в Кемерове будет открыт новый гипермаркет «Большой ремонт» площадью 8,5 тыс. кв. метров. Как сообщил Андрей Торик, «Большой ремонт», существующий в Кемерово по адресу пр. Советский, 27, скоро сменит свое название, так как с этого года перешёл под контроль красноярского партнёра, «он с ним изначально создавался и теперь красноярцам продана наша доля». Но так как торговая марка «Большой ремонт» принадлежит группе компаний Стройкомплект, именно она будет использована в качестве названия нового магазина. По данным **Светланы Зубаревой**, директора по розничным продажам группы компаний Стройкомплект, новый гипермаркет «Большой ремонт», в открытие которого инвестировано 150 млн рублей, примет первых покупателей уже в конце июня. Магазин будет располагаться по тому же адресу, что и распределительный центр компании (Красноармейская, 8). При проектировании гипермаркета были использованы передовые технологии магазиностроения и весь опыт нашей компании. Это будет самый большой магазин розничной сети с ассортиментом более 40 тыс. наименований товаров. Впервые в Кемерово в магазине формата DIY будет открыт отдел товаров «Сад и живые растения». «Это малораспространенное в Сибири направление, поскольку доставка живых растений и саженцев — задача сложная. К тому же новое предложение от «Большого ремонта» — это своеобразный отклик на увеличение объема малоэтажного строительства и строительства домов с выносными верандами», — отметила С. Зубарева. Новый магазин будет удобно посещать всей семьей: для детей оборудована игровая комната, также будет открыто мини-кафе с доступом WI-FI.

Коммерческий директор группы компаний Стройкомплект **Андрей Колисниченко** отметил, что одна из антикризисных тенденций — изменение структуры спроса на строительно-отделочные материалы: он смещается от недорогих товаров в сторону товаров среднего ценового сегмента. Вторая партнерская конференция «Инновации в строительстве», по его словам, призвана помочь в налаживании связей между производителями, разрабатывающими и внедряющими новые материалы и технологии их применения, и строителями Кузбасса. Компания-организатор конференции в очередной раз доказала свою заинтересованность в продвижении инновационных и прогрессивных продуктов на рынок области. Как сообщил Андрей Колисниченко, задача группы компаний Стройкомплект с одной стороны, оперативно реагировать на запросы потребителей, с другой стороны — работать с поставщиками, вводя на рынок именно те товары, которые нужны кузбасским профессионалам строительной отрасли.

Андрей Торик , президент группы компаний Стройкомплект

В ходе конференции с презентациями инновационных продуктов и технологий их применения выступили представители компаний «KNAUF», «Крепс», «Weber Vetonit», «Титан» «Кнауф Инсулейшн» и концерна «Мефферт АГ».

Начальник информационно-технического отдела новосибирского филиала ООО «Кнауф Маркетинг Челябинск», филиал в г. Новосибирске **Антон Токарев** рассказал об инновационных продуктах известного немецкого концерна. По его словам, KNAUF рассматривает инновации в строительстве как производство новых продуктов, которые закроют основные потребности покупателей. Именно в расчете на новые потребности представитель концерна представил линейку листовых материалов KNAUF. Среди них — малоформатный лист, рассчитанный на домашнего мастера и самостоятельный монтаж, Файерборд — несгораемый лист, специально разработанный для обеспечения повышенных требований в сфере противопожарной безопасности зданий, KNAUF-меняют материалы и продукты KNAUF, часть, по собственному признанию, пытаются экспериментировать с разными их сочетаниями, основные вопросы были именно по сферам применения, приспособленности к сложным сибирским погодным условиям и т.п.

Евгений Абрин, руководитель департамента продаж ООО «Сен-Гобен Строительная продукция Рус», подразделение «Weber Vetonit» в начале представил свою компанию и обозначил итоги проведенного ребрендинга «Weber Vetonit» в России, а затем и новинку компании, — инновационную технологию Low Dust. Первоначально французский, а теперь уже международный концерн Saint-Gobain ведет свою историю с зеркальной мануфактуры, основанной еще в 1665 году. Сейчас на его предприятиях в 57 странах мира работает 201 тысяча сотрудников, сам концерн входит в сотню крупнейших промышленных компаний мира.

Марка строительных смесей «Weber Vetonit» появилась в составе концерна в 2008 году и представлена продукцией, часть которой поступает на российский рынок с предприятий концерна из Финляндии, часть — с предприятия в Арзамасе. В первом квартале следующего года компания планирует запуск еще одного завода сухих строительных смесей в городе Полевское под Екатеринбургом. Группа компаний Стройкомплект, пообещал Е. Абрин, будет одной из первой, кто получит продукцию нового завода. Строителей, естественно, заинтересовала ценовая политика. Господин Абрин заверил, что «продукция «Weber Vetonit» российского производства станет доступнее, чем импорт из Финляндии». В перерывах между презентациями представители компании «Weber Vetonit» продемонстрировали собравшимся первый продукт с низким пылеобразованием, изготовленный по технологии Low Dust, приготовив смесь прямо в зале, где проходила конференция. Смеси с низким пылеобразованием предназначены для ремонтных работ в неизолированных для ремонта помещениях, например, в магазинах, учебных заведениях, офисах, комнатах в жилой квартире. За счет новой технологии пылеподавления, пыли в новых смесях выделяется в несколько раз меньше, она не выделяется из упаковок при транспортировке и последующем хранении.

Консультант учебно-методического центра ЗАО «Производственное предприятие «Крепс» **Алла Бугаева** представила три новинки компании: звукоизолирующую штукатурку, теплоизоляционную смесь и сухую краску. Последняя выпускается в белом цвете с возможностью колерования на месте, зато в сухом виде, пояснила представитель производителя. Разводится краски столько, сколько нужно на определенном этапе ремонтных работ, неиспользованная хранится в сухом виде, и не засыхает. Алла Бугаева рассказала также о фасадной системе TERMOKREPS, выпускаемой компанией «Крепс» Эта многослойная теплоизоляционная система, предназначенная для утепления наружных стен зданий и сооружений различного назначения, прошла серьезные климатические испытания как на жару, так и на холод, подверглась также испытанию огнем, и позволяет ее пользователям рассчитывать на существенную экономию тепла, сокращение затрат при строительстве.

В то же время, предостерегла строителей Алла Бугаева, и при использовании данной фасадной системы, и при изготовлении других теплых фасадов необходимо строгое соблюдение технологии. «Правил на самом деле не так уж много», — отметила она, «но если их нарушать, ничего не получится». После этого последовал ряд красноречивых примеров как неквалифицированные строители, выполняя работы по утеплению фасада, нарушают самые очевидные правила. И к каким печальным последствиям это ведет – к штрафам, санкциям, необходимости переделки и т.п. В этой связи Алла Бугаева обратила внимание на важность сотрудничества производителей строительно-отделочных материалов с учебными заведениями по подготовке строителей, чем, кстати, занимаются и производственное предприятие «Крепс», и концерн «KNAUF», представители которых присутствовали на конференции. Компании организуют учебные центры, проводят качественную подготовку строителей, обучая их технологиям применения материалов. «Инновации дают результат только при правильном обращении с ними» — отметила Алла Бугаева.

На второй партнерской конференции «Инновации в строительстве» вниманию профессионалов отрасли были представлены лакокрасочные материалы немецкого концерна «Мефферт АГ». Совсем скоро, благодаря стратегическому партнерству с Группой компаний Стройкомплект, в Кузбассе появится расширенная линейка лакокрасочных материалов под марками «Dufa» и «Profilux». Товары, предназначены как для профессиональных строителей, так и для розничных покупателей. По словам заместителя коммерческого директора ООО «Мефферт Полилюкс» **Юрия Гришина**, «Сибирь — это регион огромных возможностей». Он уверен, что лакокрасочные материалы нового поколения займут достойное место на рынке Сибири и Кемеровской области и будут высоко оценены потребителями.

В ходе конференции была также презентована минеральная вата нового поколения ECOSE от компании «Кнауф Инсулейшн». По словам менеджера по работе с объектами в СФО ООО «Кнауф Инсулейшн» Алексея Бокова, презентованный в ходе конференции материал — это уникальный натуральный утеплитель, который абсолютно безопасен в работе, так как легко режется и не содержит мелкой пыли. Утеплитель ECOSE абсолютно экологичен и рационален в использовании.

Выступая перед аудиторией, директор компании «Титан» **Валерий Черемисов** поднял в своем докладе тему плоских кровель. Для наглядности он продемонстрировал слайды, на которых были очевидны нарушения при монтаже теплых кровель и напомнил, что, к сожалению, до сих пор при утеплении зданий в российских регионах применяются керамзит либо шлак. Презентовав теплоизоляционные материалы Пеноплэкс, которые предлагает рынку компания «Титан», её директор подчеркнул экономические и конструктивные преимущества при использовании материалов при монтаже и реконструкции кровель.

Итог всех презентаций в том, что современная строительная индустрия не стоит на месте, технологии получения и обработки материалов позволяют изготавливать товары, которые могут обеспечить заданные характеристики строительства, обеспечивать долговечность и безопасность строящихся и реконструирующихся объектов, гарантировать их красоту и комфорт. Строителям лишь надо применять их на практике и грамотно относиться к технологиям.

В целом же, вторая партнерская конференция «Инновации в строительстве», организованная группой компаний Стройкомплект доказала, насколько необходим живой диалог между производителями и конечными потребителями строительно-отделочных материалов. Компания-организатор готова внедрять инновационные продукты и новые технологии на кузбасский рынок, вводя их в свой ассортимент наряду с «традиционными» товарами для строительства и ремонта. Строители, посетившие конференцию, — клиенты группы компаний Стройкомплект, уж точно об этом знают. Очевиден и факт, что со стороны группы компаний Стройкомплект существуют все возможности по обеспечению профессионалов и розничных покупателей строительно-отделочными материалами, необходимыми для современного и качественного строительства и ремонта.

Демонстрация от KNAUF

БЛИЦОПРОС

ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗДЕСЬ И

«Расчистить» рабочие столы сотрудников, перестать ежедневно тонуть в бумажном море документов, более эффективно использовать рабочее время, сэкономить на расходах и даже снизить пожароопасность на предприятии — вот очевидные плюсы, которые стоят за внедрением электронного документооборота. Целый ряд вопросов сегодня можно решить «лёгким движением руки», то есть нажатием нескольких клавиш на клавиатуре. Эксперты утверждают, что новый подход к делопроизводству позволяет «разгрузить» до 60% рабочего времени.

«Авант-ПАРТНЕР» спросил своих читателей о том, как они относятся в возможности перехода на электронный документооборот.

Максим Колпаков,
директор городского сайта А 42:

— Готовы перейти и мечтаем об этом с самого основания. Отчётность он-лайн сдаёт обслуживающая организация на аутсорсе. В Кузбассе, как и в целом по России, с электронным документооборотом всё плохо из-за дикого несовершенства законодательства и косности мышления руководителей. Идеал — исключить вообще бумагу из жизни офиса. Кому нужны эти тонны бумажных договоров, бухгалтерских документов, отчётов, когда на дворе век Интернета? Надеюсь, принятие законодательства о цифровой подписи — не последний шаг государства в этом направлении.

Галина Шахова,
начальник юридического отдела ООО «Е-Лайт-Телеком» (TM Good Line):

— Безусловно, электронный документооборот даёт возможность наиболее оперативно решать множество вопросов, тем самым оптимизируя бизнес-процессы компании. Однако в настоящее время законодательная база не позволяет в полном объёме перейти на безбумажный вариант документооборота, так как во многих случаях законодательно не определён статус электронного документа, и чтобы закрепить какие-либо отношения на правовом уровне требуется документ, оформленный на бумажном носителе. В нашей компании уже запущен проект по электронному документообороту, но в основном это касается внутренних организационных процессов.

В настоящее время мы сдаём некоторые отчёты посредством сети Интернет, в тех случаях, когда такая возможность предусмотрена, например — статистическую отчётность операторов связи в Минкомсвязь России, налоговые органы.

Проблема возможности использования документов в электронном виде, в том числе правовой природы таких документов, в данный момент существует независимо от региона, так как требует доработки на уровне федерального законодательства. В целом, считаю, что в Кузбассе вопрос сдачи какой-либо отчётности в электронном виде решается государственными органами настолько, насколько это позволяет законодательство.

Хотелось бы надеется, что в будущем появится возможность дистанционно решать вопросы, которые касаются не только отчётности в различные инстанции, но и текущей хозяйственной деятельности организации. Например, заключение сделок посредством сети Интернет, путём различных процедур регистрации или использования ЭЦП и т.д. Однако данные возможности потребуют не только кардинального изменения законодательства, но и мощной технологической поддержки, в целях обеспечения защиты данных процедур.

Борис Горобцов,
президент АСО «Промстрой»:

— Я — за. Сегодня, чтобы получить разрешение на возведение какого-либо объекта в области, нужно потратить уйму времени и сил. Процесс оформления земли, получения разрешений занимает в лучшем случае семь-восемь месяцев. У нас есть специальная служба, которая этим занимается, однако зачастую приходится просить ускорить процесс. А что говорить об организациях, где нет такого штата специалистов? Вот и ходят бумажные сметы по кабинетам БТИ, юстиции, кадастра, Стройнадзора, экспертизы, архитектуры, управлений капитального строительства и других подразделений и ведомств. Какая-нибудь процентовка подписывается в течение двух месяцев, и тратится на это пара коробок бумаги.

«ЗА» И «ПРОТИВ»

Несмотря на то, что классический «бумажный» документооборот сегодня воспринимается уже едва ли не как явление «пещерного века», у него есть и убежденные сторонники. В основном это руководители предприятий и организаций, которые предпочитают управлять в неформальном режиме («Я сказал – ты пошёл и сделал!»). На таких предприятиях, как правило, вообще нет никакой выстроенной системы документооборота. Другой, более малочисленной группой «противников» электронного документооборота являются консервативные организации, персонал которых малообразован, либо не имеет желания обучаться работе с электронными документами, либо не ощущает в этом особой необходимости. В основном это мелкие фирмы ремонтно-строительного направления или стихийно организованные бригады. Постоянные структурные изменения в организации, слабая формализация бизнес-процессов также могут стать причиной неохотного перехода фирмы на электронный документооборот. И, наконец, к лагерю сторонников работы по старинке, с папочками и бумажками, примыкают те руководители, которых страшит прозрачность собственной деятельности, которая неизбежно возникает после внедрения электронного документооборота.

Но в большинстве своём, если компания ставит перед собой всё более сложные задачи и к тому же растёт в размерах, обычных средств хранения информации, обеспечения взаимодействия и контроля выполнения поручений начинает не хватать. Вследствие чего компании неизбежно приходят к необходимости внедрения электронной системы документооборота, и очень быстро убеждаются в правильности своего выбора. Электронный документооборот не только сокращает затраты на бумажные документы и «разгружает» сотрудников, но и способствует ускорению информационных потоков и качественному изменению внутрикорпоративной культуры. Именно поэтому системы электронного документооборота уже активно применяются на крупных и средних предприятиях, в государственных структурах, и, что самое главное, интерес к ним непрерывно растёт.

МЫ ВПЕРЕДИ

Примечательно, что само государство сегодня задаёт тон в «электронных» процессах. При этом Кузбасс относится к числу «передовых» регионов России, где оказание государственных услуг начали переводить в электронный вид. По словам заместителя губернатора по экономике и региональному развитию **Дмитрия Исламова**, на сегодняшний день в Кузбассе полностью в электронный вид переведено 9 госуслуг.

Кузбассовцы, в частности, могут подать заявление на оформление загранпаспорта через Интернет, узнать свою задолженность по налогам, оформить прописку, написать заявление в милицию, купить билеты на концерт и даже подать заявление на заключение брака. Правда, как уточнила начальник управления ЗАГС Кемеровской области Надежда Гуренкова, жениться виртуально пока невозможно: федеральный закон предусматривает личное присутствие будущих супругов на церемонии бракосочетания. «К 2015 году перечень электронных сервисов должен будет расшириться до 58-ми», пояснил Дмитрий Исламов. Облегчить процедуру идентификации граждан и в отдельных случаях упразднить процедуру личной явки помогут личные электронные карты. Они будут представлять из себя аналоги привычных банковских карт, только с большими возможностями. В массовое пользование в Кузбассе они поступят в 2012 году, заявил начальник областного департамента информационных технологий **Сергей Мурашкин**. Кроме того, вскоре — по планам, уже в этом году — в Кемеровской области начнёт свою работу и единый региональный телефонный Центр, через который можно будет получить ответы на любые вопросы об электронных госуслугах.

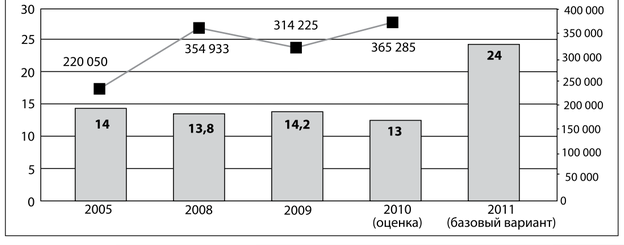
КРУГЛЫЙ СТОЛ

КАКАЯ СТРАТЕГИЯ НУЖНА УЗБАССУ

21 апреля 2011 года в Кемерово прошёл круглый стол, инициированный управлением стратегического развития Администрации Кемеровской области, «Актуализация стратегии социально-экономического развития Кемеровской области на период до 2025 года: инновационный сценарий долгосрочного развития».

Ведущая круглого стола **Ирина Федченко**, директор ООО «Бизнес-Аналитик Групп», следующим образом определила цели мероприятия: «Задача этого круглого стола — стимулировать свободную дискуссию людей, мыслящих на макроуровне, притом сделать это таким образом, чтобы взглянуть на проблемы разработки документа непредвзято. Действующая «Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области» (далее по тексту — Стратегия, — «А-П») была принята в 2008 году, сегодня стоит вопрос её актуализации». И.о. начальника управления стратегического развития АКО **Артём Рада** дополнил: «Вопросы оценки опыта реализации Стратегии — достаточно новы для всех, поскольку ранее вопросы долгосрочного планирования в условиях рынка не были апробированы в России в целом и в регионах в частности. За 3 года, в течение которых мы реализуем Стратегию, было сделано не так мало. И программу развития моногородов реализуем, и электронное правительство семимильными шагами идёт в народ, и 6 основополагающих законов, которые целенаправленно регулируют инвестиционную деятельность крупных компаний и малого бизнеса приняли, внесли инновационные разработки. Но даже поверхностный анализ показывает: того, что сегодня делается — недостаточно, существуют ещё огромные резервы, которые мы по каким-то причинам не задействуем».

Диаграмма 1. **Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, доля в структуре ВРП, % и динамика оборота предприятий, млн рублей**



ИЗМЕНИТЬ ВЕКТОР

Новыми драйверами экономического роста, согласно действующей Стратегии, должны были стать: оптовая и розничная торговля; «городские» услуги (автосервис, жилищный ремонт, бытовые услуги и проч.), а также отрасли, которые не являются традиционными для Кузбасса. Кроме того, предусмотрено значительное

Окончание на стр. 10

ДОКУМЕНТЫ: СЕЙЧАС

ЗАКОНОДАТЕЛИ НЕ ОТСТАЮТ

Совет народных депутатов Кузбасса стал первым законодательным органом в России, создавшим электронный ресурс для официальной публикации местных законов.

Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций официально зарегистрировала электронные ведомости кузбасского парламента. И теперь с областными законами можно ознакомиться не только в печатных СМИ, но и на интернет-сайте. «Публикация законов на сайте будет способствовать дальнейшей информационной открытости органов государственной власти, к чему призывают руководители России и Кузбасса, — считает спикер областного парламента **Николай Шатилов**. — Такая форма размещения нормативных правовых актов самая экономичная, она сможет охватить широкую интернет-аудиторию, в то время как печатное издание ограничено тиражом». Заметим в скобках, что совет народных депутатов Кемеровской области уже давно перешёл на «виртуальный» режим работы. В парламенте действует электронный документооборот, сессии облсовета транслируются в Сети, на сайте открыта интернет-приёмная.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Итак, какие конкретные вопросы можно решить «электронным» путём? Всё большей популярностью пользуется подача документов через портал государственных услуг (http://www.gosuslugi.ru/). Кузбассовцы создают на сайте «госуслуги» личный кабинет, заполняют анкету и другие необходимые документы. Далее все эти документы проверяются, и, например в Федеральной миграционной службе (ФМС), назначается время приёма. Ещё одно новшество — это организация коллективных заявок. В этом случае всю необходимую консультационную помощь оказывает сотрудник миграционной службы, а оформление документов происходит в отделе ФМС по месту регистрации предприятия или организации. В настоящее время через госпортал можно записаться на получение внутреннего российского и заграничного паспортов, разрешения на временное проживание, а также прописаться по месту проживания.

Кроме того, через единый портал государственных и муниципальных услуг можно воспользоваться услугами 19 ведомств — в частности, ФНС, ФМС, Минюста, МИД, а также Росреестра. Для этого необходимо получить электронную цифровую подпись, стоимость которой достигает 600 рублей. Как отметила заместитель руководителя Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Кемеровской области **Ольга Калиничева**, удобство работы через госпортал уже позволило оформить 16 тыс. выписок из реестра. При этом она пояснила, что оформление документов через Интернет стоит дешевле, чем на «месте» (150 и 400 рублей соответственно), но механизм оплаты (терминалы, электронные кошельки), исключающие банк, до службы пока не доведён.

Не выходя из дома любой житель нашего региона, может узнать о задолженности по имущественным налогам (налог на имущество, земельный и транспортный налоги) через Интернет. Для получения информации необходимо зайти на сайт УФНС России по Кемеровской области (www.r42.nalog.ru), нажать на ссылку «Узнай свою задолженность» вести 12-значный номер ИНН, фамилию, имя и отчество, и адрес. В поле «Результаты запроса» появятся сведения о наличии или отсутствии задолженности. Если таковая имеется, то платежные документы можно распечатать прямо с сайта, чтобы оплатить долг в ближайшем банковском или почтовом отделении. Как пояснили в пресс-службе УФНС, информацию о погашении задолженности можно проверить на этом же сайте ориентировочно через 10 дней после оплаты.

Департамент образования и науки разработал портал государственных и муниципальных услуг Кемеровской области в сфере образования (http://www.kuz-obr.ru), на котором можно получить всю информацию об образовательных учреждениях Кузбасса, поставить ребёнка на очередь в дошкольное учреждение, ознакомиться с услугой «Электронный журнал», разделом «Единый государственный экзамен».

Дина Ахметова

Только факты

— На реализацию программы электронного правительства в Кемеровской области в текущем году будет потрачено около 120 млн рублей. По словам начальника облдепартамента информационных технологий Сергея Мурашкина, «кроме этой суммы предстоит ещё ряд расходов, в частности, на обеспечение информационной безопасности». В бюджете региона также заложено 15 млн рублей на создание информационной системы многофункциональных центров (МФЦ - ИФ).

— В конце апреля правительство РФ утвердило перечень услуг, предоставляемых государственными и муниципальными учреждениями, а также другими организациями, которые должны включаться в реестр государственных (муниципальных) услуг, предоставляемых в электронной форме. Всего в перечне 74 услуги, из которых 23 предоставляются федеральными учреждениями, 32 — государственными учреждениями субъектов РФ и 19 — муниципальными учреждениями. Тематически перечень включает в себя образование, здравоохранение, культуру, архивный фонд, интеллектуальную собственность, социальное обслуживание населения, жилищно-коммунальное хозяйство, строительство, физкультуру и спорт, труд и занятость.

— Пенсионный фонд России приступил к повсеместному внедрению нового сервиса электронного документооборота со страхователями — «Официальное уточнение платежей». Он позволяет страхователям проводить сверку с фондом по суммам начисленных и уплаченных страховых взносов, а также штрафов и пеней путем отправки сообщений по телекоммуникационным каналам связи. На сегодняшний день данный сервис в экспериментальном режиме работает в Волгоградской, Пензенской, Кемеровской и Саратовской областях, а также в Республике Башкортостан.

— 68% налоговой отчётности в Кузбассе сдается сегодня через Интернет. В масштабах области этой услугой пользуется 43% предпринимателей.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

МЕГАФОН НАЧАЛ ОХРАНЯТЬ ЛЕСА КУЗБАССА

Лидер в 3G, оператор универсальной связи «МегаФон» с помощью сети Третьего поколения теперь помогает лесникам в Кемеровской области предупреждать лесные пожары, а также следить за охраной окружающей среды. Надежные технологии — видеокамера, передающая потоковое видео — теперь на защите кузбасских лесов.

Уникальный проект сегодня не имеет аналогов на территории Сибири. Оператор связи «МегаФон» выполняя социальную программу по охране окружающей среды и являясь активным участником Дней защиты от экологической опасности, применил новые технологии в области защиты лесных массивов Кузбасса от пожаров и несанкционированных вырубок.

«Новые технологии позволяют передавать и получать видеосигнал как на мобильный телефон, так и на персональный компьютер, — рассказывает **Олег Савчук**, руководитель технического отдела Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон». — Этой возможностью необходимо пользоваться, так как она позволяет контролировать ситуацию, в том числе и при наступлении пожароопасного периода. Сегодня в этот проект включился департамент лесного комплекса Кемеровской области».

Первая видеокамера для обнаружения лесных пожаров появилась неподалёку от села Мазурово Кемеровского района. Сейчас новые технологии МегаФона позволяют оперативно предупредить надвигающуюся стихию. Камера МегаФона создает обзор 360 градусов и охватывает территорию радиусом 40 — 50 километров в ясную погоду. Ближайшее время на территории Кемеровского лесного хозяйства появится еще три видеокамеры МегаФона.

«Для лесного комплекса Кузбасса данный проект необходим, — считает **Владимир Рыкалов**, начальник Департамента лесного комплекса Кемеровской области. – Если результаты эксперимента будут удачными, систему видеомониторинга внедрим на лесных землях Кузбасса. Надеемся, что видеокамеры помогут нам не только в обнаружении лесных пожаров, но и в поимке поджигателей и «черных лесорубов».

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРЕЖДЕ, ЧЕМ ВЗЯТЬ КРЕДИТ В БАНКЕ

О секретах потребительского кредитования рассказал управляющий Национального банка сбережений в г. Кемерово Алексей Харитонов.

— Алексей, сегодня многие люди опасаются брать кредиты. Оправдан ли этот страх?

— Для людей даже с небольшим, но постоянным доходом кредиты это часто решение их проблем. Ведь накопить необходимую сумму при невысокой зарплате трудно, на это уйдет продолжительное время. К тому же часто возникают непредвиденные траты, которые отдаляют нас от покупки. А отношения с банком помогают самодисциплинироваться. К тому же, когда мы покупаем вещь в кредит, мы начинаем ею пользоваться еще не расплатившись с банком. При этом деньги продолжают дешеветь, а вещи дорожают. Если бы вы копили деньги на покупку, то когда необходимая сумма была бы собрана, выяснилось бы, что вещь подорожала. Значит вам придется доплачивать, причем примерно такую же сумму, которую вы заплатили бы за кредит. Однако все то время, которое вы потратили на то, чтобы накопить деньги, вы не имели возможности пользоваться нужной вам вещью. А боязнь многих на сегодняшний день мне понятна — кризис ударил почти по всем и очень жестоко. Национальный банк сбережений один из немногих, кто в кризис не только не свернул кредитования, а наоборот, вышел на рынок с новой программой по кредитованию работников бюджетной сферы. Программа разработана специально для бюджетников таким образом, чтобы победить накопившееся страхи, например, страх задержки зарплаты. При задержке зарплаты на срок до 70 дней штрафы не взимаются.

— Но ставки по кредитам у разных банков существенно различаются? Не кроется ли за этим обман?

— Только на первый взгляд ставки банков по беззалоговым кредитам существенно различаются. Но зачастую кроме процентной ставки существуют скрытые комиссии, например, за оформление кредита. Таким образом, разница становится минимальной. У некоторых банков действительно существуют кредитные продукты с низкой ставкой, но получить эти кредиты практически невозможно, так как к заемщику выдвигаются очень жесткие требования. Им не будут соответствовать большинство желающих оформить ссуду. А получить действительно большую сумму с невысокой заработной платой практически невозможно. В Национальном банке сбережений максимальный срок кредитования составляет несколько лет, поэтому даже со скромной заработной платой можно получить довольно крупную сумму кредита.

— Какова реальная ставка по кредитам в России?

Выдавая кредит без залога банки несут повышенные риски, поэтому и процентные ставки в данном случае будут выше, чем по кредиту с залогом. Средняя эффективная ставка по беззалоговому кредитованию в России сохраняется на уровне 40%-60%.

— Не дешевле ли брать кредит под залог?

— Безусловно! Если у вас есть имущество, которое банк готов принять в качестве залога, или вы сможете предоставить поручителей по кредиту, ставка будет очень привлекательной. Но этот вариант мало кому подходит. Далеко не у всех есть имущество, которое банки могут принять в залог. Беззалоговый же кредит можно потратить на любые цели. Работники бюджетной сферы, как правило, берут кредиты на ремонт жилья, на проведение газа или воды, на учебу детей, на лечение.

— Как потребителю сделать правильный выбор?

— Важно понять, сколько вы действительно заплатите по кредиту. Для этого вам нужно попросить у сотрудников банка график ежемесячных платежей. С ним вы легко сможете оценить переплату. Сравнив графики ежемесячных платежей по кредитам различных банков, вы сможете выбрать то, что вам подходит.

— На что еще, кроме процентных ставок, вы посоветуете обращать внимание при оформлении кредита?

— Кредит — это услуга, а услуга должна быть удобной. Вряд ли кому-то нравится долго собирать многочисленные справки для кредита или стоять в очереди, чтобы осуществить ежемесячный платеж. Наш главный продукт — Программа кредитования работников бюджетной сферы — разработан таким образом, что кредит оформляется нашим представителем прямо на работе и погашается автоматически из зарплаты. Все это делается прежде всего для удобства клиентов. При этом для оформления заявки на кредит требуется только паспорт и его ксерокопия.

ТАМОЖНЯ: ДАЛЬНИЙ ДОСТУП СТАНОВИТСЯ БЛИЗКИМ

Окончание. Начало на стр. 6

документирование, в частности, декларирование товаров в электронном виде. Применение электронного декларирования товаров дает участникам внешнеэкономической деятельности значительные преимущества. Во-первых, позволяет значительно сократить денежные расходы при оформлении груза, а для бизнеса это — один из главных показателей. Во-вторых, оно максимально сокращает время прохождения таможенных процедур, и в этом каждый участник ВЭД сможет убедиться с первого же раза. Использование новых информационных технологий позволяет значительно сократить временные сроки на оформление товара, и тем самым существенно снизить финансовые издержки. Безусловно, участникам внешнеэкономической деятельности гораздо выгоднее проводить процедуру декларирования, измеряя её в часах и минутах, а не днях. Что, согласитесь, очень удобно как для предприятий, так и для самих таможенников. И, в-третьих, технология электронного декларирования позволяет свести к минимуму непосредственный контакт таможенника и участника ВЭД, что, в свою очередь, снижает коррупционную составляющую. Вот те «три кита», те преимущества, на которых будут базироваться современные взаимоотношения участников внешнеэкономической деятельности.

— Расскажите, пожалуйста, о том, как построен процесс таможенного декларирования в электронной форме?

— За последние годы все мы, и в том числе российская таможня — значительно продвинулись в разработке, внедрении и широком применении передовых информационных технологий. Появились они и в сфере таможенного дела, цель их, как мы уже говорили, — ускорение и упрощение таможенных процедур при повышении эффективности контроля.

В настоящее время электронное декларирование осуществляется двумя способами. Первый способ — это электронное декларирование через абонентский пункт (ЭД-1), для осуществления которого нужны спецоборудование, выделенные каналы связи, межсетевые экраны и ряд других технических средств. Второй способ — передача пакета документов в таможенный орган по сети интернет — через оператора электронного декларирования (ЭД-2). Применение данной технологии возможно при наличии у декларанта возможности выхода в Интернет, электронной цифровой подписи (ЭЦП), специализированного программного средства и заключенного договора с информационным оператором, предоставляющим услуги Интернет-декларирования.

Давайте рассмотрим отличия привычной процедуры таможенного декларирования от электронной. Ежедневно к таможенному инспектору приходят десятки участников внешнеэкономической деятельности, а на стол один за другим ложатся документы. Если раньше приходилось не меньше суток тратить на таможенное оформление и исписывать сотни листов таможенных деклараций, то при использовании системы электронного декларирования данная работа инспектора укладывается в один час. Тем более что неоспоримость всех преимуществ электронной формы декларирования подтверждается практикой. Прежде всего, это значительное ускорение выполнения таможенных формальностей. Но плюсы электронного декларирования, конечно же, не исчерпываются сокращением сроков таможенного оформления. Гораздо важнее, что процедура становится прозрачной — это касается и действий таможенников, и участников ВЭД. Общение декларанта с таможенным инспектором осуществляется в режиме реального времени исключительно по электронным каналам связи. Западная практика давно показала, что это один из самых действенных механизмов по преодолению коррупции.

— Эпоха электронного документооборота только-только начинается, или у таможенников уже есть опыт такой работы?

— Да, опыт у нас есть. История электронного декларирования в Кузбассе началась в марте 2006 года, когда крупнейшим участником внешнеэкономической деятельности — ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» — была оформлена первая электронная декларация по форме ЭД-1. Учитывая ярко выраженную экспортную направленность внешнеторговой деятельности Кемеровской области, использование электронной формы декларирования заинтересовало участников ВЭД. А это, в первую очередь, угольные, металлургические и химические предприятия Кузбасса. В настоящее время все шесть таможенных постов Кемеровской таможни включены в Перечень таможенных органов, имеющих техническую оснащенность для применения системы электронного декларирования через сети Интернет. Полный цикл: от подачи сведений до выпуска электронной таможенной декларации — занимает в среднем 20-30 минут. В 2010 году кузбасскими таможенниками было оформлено более 11 тысяч электронных грузовых таможенных деклараций, из них — 4 тысячи Интернет-деклараций. С начала нынешнего года Кемеровской таможней выпущено почти 7 тысяч деклараций на товары, из них порядка 3,5 тысяч деклараций оформлено посредством сети Интернет, что составляет 60% от общего количества декларационного массива. Все это говорит о том, что кузбасские предприятия оценили удобство и экономичность использования безбумажных технологий и стараются также не отставать от информационно-технического прогресса.

— Следовательно, говорить о том, что новый порядок декларирования угля и кокса — а он теперь возможен только в электронном варианте — «выбьет из колеи» кузбасских участников ВЭД не приходится? Или трудности на этом пути всё же предстоят?

— Мы прекрасно понимаем ту ответственность, которая лежит на сотрудниках таможни. И чётко знаем свою задачу — ни в коем случае не допустить ни малейшего срыва в поставках угля за рубеж. А потому мы давно и активно работаем со всеми участниками ВЭД в Кузбассе, независимо от того, крупные это игроки или не очень. За время этого своеобразного 4-месячного «подготовительного периода» к вступлению в силу нового приказа мы провели одиннадцать рабочих встреч со всеми желающими освоить новый порядок декларирования. Завершился этот цикл проведением масштабного мероприятия — заседанием Консультативного совета с участниками ВЭД.

Время всё быстрее меняет наши подходы к жизни и работе. Когда-то таможни создавались лишь в крупных узлах внешнеэкономической деятельности. Позже — с её расширением ширилась и сама таможенная сеть страны. Сегодня мы наблюдаем новые тенденции. Прогресс позволяет нам ещё более успешно работать, используя методы удалённого доступа. И современные технологии сегодня дают возможность эффективно проводить таможенное декларирование на расстоянии в четыре тысячи километров и даже более. Самое главное, что таможня и бизнес работают во взаимном диалоге, который помогает принимать оптимальные решения в условиях действия Таможенного кодекса Таможенного союза и Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Так что, никаких причин для страха в новшествах в сфере таможенного дела мы не видим. Как говорится, глаза пугаются, а руки делают!

Беседовал Сергей Волков

КАКАЯ СТРАТЕГИЯ НУЖНА КУЗБАССУ

Окончание. Начало на стр. 8

увеличение (в районе 40%) вклада малого бизнеса в валовый региональный продукт (ВРП).

По итогам рассмотрения управлением стратегического развития результатов реализации Стратегии по истечении 3 лет были отмечены следующие тенденции.

В период 2008-2010 годов динамика роста оборота предприятий оптовой и розничной торговли, городских услуг была в целом положительна, за исключением кризисного 2009 года (см. Диаграмму 1). Совокупная доля этого вида экономической деятельности в ВРП стабилизировалась на уровне 13-14%. Но потребительский сектор в качестве источника долгосрочного роста имеет весьма ограниченный потенциал. Ведь покупательский спрос, например на продукты питания, невозможно повысить при уменьшении численности населения, его старении, опережении инфляцией роста реальных доходов.

С момента, когда проводился стратегический анализ региональной экономики, доля малого бизнеса в ВРП сократилась на 12 процентных пунктов и стабилизировалась на уровне 10%. Такая цифра — закономерный «вес» малого бизнеса в экономике такого региона, как Кузбасс. Причина в том, что любое увеличение цен на сырьевых рынках укрепляет позиции добывающих отраслей — это экономическая особенность всех ресурсозависимых регионов. По оценочным расчётам для того, чтобы добиться 50% ВРП заложенных базовым сценарием Стратегии, объём товаров и услуг, предоставленных предприятиями малого бизнеса, должен увеличиться в 20 раз за 14 лет.

Темпы роста и структура ВРП в условиях Кемеровской области формируются мировыми ценами на уголь. Долгосрочный прогноз конъюнктуры мирового рынка угля положительный. Казалось бы, что проще — увеличиваем объёмы добычи угля и достигаем запланированных Стратегией темпов роста ВРП. Но на внутреннем рынке потребление угля стабильное, а вывести значительные объёмы на экспорт не удастся в силу ограниченных возможностей транспортной инфраструктуры. По мнению Артёма Рада: «Наш основной источник роста — угольная промышленность — в ближайшие 15 лет столкнётся с определёнными проблемами. Никто не сомневается, что добыть 250 млн тонн угля в год мы сумеем, а вот реализовать его — вряд ли».

Таким образом, базовый анализ, представленный на круглом столе управлением стратегического развития АКО, показывает, что точки роста, которые были определены в действующей версии Стратегии,

Диаграмма 3. **Доля малого бизнеса в структуре ВРП**, %

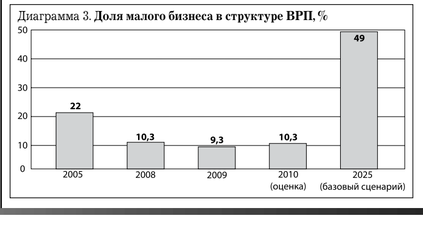
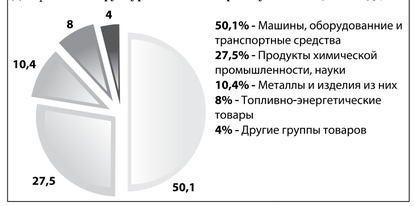


Диаграмма 2. **Структура ввоза в Кемеровскую область, 2010 год**, %



себя не оправдали, и видимо уже не реализуют свой потенциал в ближайшие годы. Поэтому, закономерно встает вопрос, на что мы сможем опереться в будущем?

Были рассмотрены «непрофильные» секторы экономики, которые «хорошо себя показали в кризис»: сельское хозяйство, пищевая промышленность, химическое производство (а точнее, производство конечного продукта из полимеров), биофармацевтика, туризм и деревообработка. Но в ближайшие 10 лет эти отрасли не смогут стать «локомотивами» роста ВРП области. Они должны являться источником инновационного роста, антикризисной «подушкой безопасности», но добрать недостающие проценты Стратегии вряд ли помогут.

Владимир Гершгорин, директор Новокузнецкого институтафилиала КемГУ, заметил, что «вопрос о точках, о кочках, о трамплинах... немножко устарел. Экономика — это не булка с изюмом, откуда мы выковыриваем эти изюминки, а, если до конца пользоваться кулинарными аналогами, экономика — слоёный пирог. И все начинки комплексные, системные. Кузбасс не прошел стадию технологизации в производстве, как, впрочем, и в других сферах. И если мы этого не сделаем, или хотя бы не поставим перед собой такую задачу, то так и будем искать точки, которые в ряде случаев частично будут оправдывать наши ожидания, но в большинстве своём останутся «кочками». Да, мы очень зависим в обозримой перспективе от угля, который не уступит своей роли в наполнении бюджета. Но при этом модернизация в угольной отрасли идёт фрагментарно, отсюда и все проблемы в угольной промышленности».

УГОЛЬ — НАШЕ ВСЁ

По словам **Андрея Бердникова**, директора по развитию и проектному управлению ОАО «СУЭК-Кузбасс»: «Угольная отрасль, безусловно, остаётся базовым фактором экономики Кузбасса. А вектор дальнейшего развития состоит в глубокой переработке и в освоении метана. Эти технологии уже сейчас применяются и нами, и соседями. Развивается углехимия. У СУЭКа есть проект на Беловской ГРЭС, там эти технологии уже воплощаются в жизнь. Не стоит искать точки роста в потреблении, главной движущей силой экономики, безусловно, является производство. Вокруг него и нужно выстраивать Стратегию. А самым важным направлением должно стать импортозамещение».

Его поддержал и **Сергей Малахов**, заместитель технического директора по экологии и недропользованию ЗАО «Стройсервис»: «Основная ценность Кузбасса — это уголь. Как бы мы не хотели, но наши отцы его добывали, мы его добываем, наши дети и внуки будут его добывать. И добывать его будем ещё 100 лет. И вот когда мы говорим, что нам нужно развивать какую-то другую промышленность, мы что собираемся бросить добывать уголь? Вы извините, но мне это напоминает совещание в Марокко, которое принимает решение не выращивать апельсины, а выращивать картошку. 70% нашего ВРП будет складываться из добычи угля, хотим мы этого или нет. И вся промышленность Кузбасса должна строиться на обслуживании угледобывающей отрасли. До тех пор, пока мы будем покупать экскаваторы в Японии, грузовики в Китае, то я думаю, что мы о чём-то не том говорим. У нас есть свои машиностроительные заводы. Я понимаю, что их уже трудно поднять, но давайте хотя бы попытаемся...»

Сергей Шаклеин, профессор кафедры маркшейдерского дела и геодезии КузГТУ, доктор технических наук, предложил посмотреть на этот вопрос с другой стороны: «Давайте задумаемся, может быть, это — хорошо. Существует три экономических уклада: сырьевой, индустриальный и постиндустриальный. Что может сейчас делать наша промышленность? Миру будет интересна только та продукция, которую никто кроме нас не делает, а именно новая продукция. Кто может дать этот товар? Только наука. У нас же есть неплохие идеи, наработки в горной промышленности. Так почему же не пойти по постиндустриальной схеме, а администрации нам в этом не помочь? Пусть наши разработки уходят на запад. Но в таком случае интеллектуальная составляющая все равно должна оставаться у нас! К примеру, главный идеолог очистных комбайнов компании JOY — это же наш ведущий конструктор бывшего «Гипроуглемаша», и его концепции JOY сохраняет. Ну почему бы его не оставить у нас? У нас больше ничего не осталось, кроме угля и мозгов».

Полную версию статьи читайте на сайте www.avant-partner.ru

КРУГ ЧТЕНИЯ

ПОРТРЕТ ГЕНИЯ

Андрей Платонов, самая полная биография которого, принадлежащая Алексею Варламову и выпущенная в известной серии ЖЗЛ, — невообразимая личность русского гения с пылающим мозгом, выбрасывающим протуберанцы взаимоисключающих мыслей.

Прожив 51 год, писатель оставил огромное литературное наследие, полнота которого станет ясна лишь с изданием академического собрания сочинений. Чудовищная энергия, скопившаяся к революции в России, в искусстве нашла выход в Платонове. Биограф утверждает, что прозаик ближе всего подошел к сердцу русского человека в эпоху смуты.

Хорошо помню, как в бывшей библиотеке ДК им 50-летия Октября, что в областном центре, случайно отыскал платоновский томик в начале 70-х, смутно зная этого писателя по чьим-то мемуарам. И каким сладостным и счастливым было чтение этой глубокой и одновременно красочно-кристальной, не похожей на прочие, читанное ранее, прозы. Потом ещё одна книжка нашлась в том же книгохранилище: тогда-то и ужалила повесть Платонова «Епифанские шлюзы», особенно ужасным финалом.

Платонова травили, били всю его жизнь, но он в неполном, конечно, виде, как это ни удивительно, был всегда. Его не требовалось реабилитировать литературно, «попробовали бы игнорировать солнце», как утверждает биограф. Но пятна ляпали с завидным постоянством, подозрения власть имущих, среди которых значится вождь всех времен и народов, отравляли писательскую жизнь, иногда превращая её в невыносимую тяжесть выживания.

Думаю, что от платоновских рукописей, представленных редакторам для издания, у тех переплетались в тугие узлы мозговые извилины, настолько было непривычным его знаменитое литературное косноязычие. Впрочем, от косноязычных, когда атакующий класс в лице своих лучших представителей ринулся в литературу, просто малограмотных стонали все издатели, платоновский же стиль завораживал и, при вмысливании в сказанное писателем, по-настоящему удивлял философской глубиной. Его язык уникален, загадочен, труднопостижим, заставляет работать, прикладывать усилия, трудиться, «потеть душой». «Странноязычие» — определяет биограф. Читая эту прозу, теряешься, устаёшь, постоянно возвращаешься в густоту писательской мысли, плотность которой неимоверного уровня — тонешь сознанием. Может, из-за этого писатель не стал истинно популярным, народным.

Платонов начинал как поэт (сочинял с 10-12 лет), остался даже изданный сборник его поэтических опытов, но таких стихов было много. К чести автора, быстро понял — поэзия не его занятие, перешел на прозу, сразу со своим необычным и первозданным стилем. Он разделил многие заблуждения своего яростного века, у него хорошая доза просто сумасшедшего в публицистике, да и в художественных произведениях тоже. Например, на полном серьёзе рассуждает в 1922 году о физическом искоренении всех буржуа, вычищая собственное сердце от жалости и милосердия.

Но и женщин Платонов желал искоренить: мешают, дескать, сосредоточиться на революции, — это, между прочим, писал черным по белому писатель, ставший чуть позднее самым эротичным и физиологичным в литературе советского периода. Он не может до конца в 20-е годы понять суть, говоря по-современному, секса, для него главное — отказ от совокуплений в пользу развития мозга и рук, а то, вдруг, любовь — превыше всего. А сам-то родил сына, позднее — дочь, представляю, как пугали эти его размышлизмы, изложенные в письмах, жену. Но и смешили в то же время. Вот, например, его герой «прочтет доклад о браке, совокуплении и любви. ...Народу привалило тыщи великие. За самое чувствительное место ухватил Мамученко людей — за яичники».

Платонов в литературе один, он сам это осознавал, ответив на вопрос анкеты: «Каким литературным направлениям сочувствуете или принадлежите?» — «Никаким, имею своё».

Максимализм делал Платонова заведомым одиночкой. Когда коллеги по ремеслу, выполняя указания «руководящей и направляющей», писали о том, что «жить стало лучше, жить стало веселее», он твердил о катастрофе, предчувствие которой терзало писателя, раздражая и навлекая на себя гнев.

Вокруг имени этого писателя клубятся мифы, под многими из которых нет реальных фактов. Если же рассматривать его жизнь как целое, то это была мука, великое страдание и терпение. «Я живу, можно сказать, плохо. Но это ничего: я привык жить плохо. Жив — и ладно». — Отметил Платонов в «Записных книжках» в 1941 году. Он, как и его герои, жил среди катастрофы, хаоса, стремился одолеть разорванное в клочья мышление и устроить если не счастливую, то справедливую жизнь.

Этот философствующий прозаик — хулиган, твердо убежденный в необходимости социализма. Его герои разрушают все идеологические устремления власти, пытаясь докопаться до истины. Потому-то советские чиновники во главе с их главным, можно сказать, испугались платоновского «мощного взрыва красной энергии» в произведениях честного мыслителя, левака по мировоззрению.

Платонов — победитель в литературе, о чем сам не узнал никогда. Подумать только, Фадеев, Симонов, Катаев и прочие, имя им легион, — остались в литистории во многом благодаря тому, что имели отношение к Платонову. Но ведь и сами даже мысли такой не допускали. «...Литература должна

Окончание на стр. 12

ШАХМАТЫ В ЗАЗЕРКАЛЬЕ

140 лет назад Льюис Кэрролл написал сказку «Алиса в Зазеркалье». Второе своё путешествие Алиса совершает в страну, где всё происходит «задом наперёд – совсем наоборот», а также действуют шахматные законы.

Магия и мифология зеркала достаточно разнообразна, но в общем сводится к тому, что зеркало является окном в потусторонний мир: отсюда святочные гадания и обычай занавешивать зеркала в доме покойника. Что же касается шахматного противостояния, то оно в сказке протекает бескровно и напоминает холодную войну. В этом смысле сказка Кэрролла оказалась пророческой, как все хорошие сказки. Она предсказала, например, полувековое противостояние Социалистического лагеря и Западного мира, а если конкретней – СССР и США. Заметим, что в оригинале сказки друг другу противостоят не белые и чёрные, а белые и красные фигуры — как это и было в стандартных шахматных наборах времён Кэролла.

Сказка начинается с того, что Алиса проходит сквозь зеркало над камином. «Прежде всего она заглянула в камин и очень обрадовалась, увидев, что в нём жарко пылают дрова; огонь был настоящий, совсем такой же, как у них дома!» Лишь потом Алиса замечает некоторые различия: видит на стенах зазеркальной комнаты живые портреты и улыбающиеся часы и обнаруживает в золе говорящие шахматные фигурки. Из комнаты с камином Алиса попадает в сад живых цветов, где становится Белой Пешкой и встречает Красную Королеву. Затем она проезжает на поезде третью клетку и оказывается в лесу, в котором пропадают все имена. У близнецов Траляля и Труляля она узнает, что всё происходящее — это сон Красного Короля. Встреча с Белой Королевой заканчивается в лавке, где Алиса покупает яйцо, превратившееся в Шалтая-Болтая. Далее следует еще ряд приключений, и наконец Алиса ступает на последнюю клетку доски и сама становится Королевой.

Шахматная гегемония СССР началась в 1948 году, одновременно с холодной войной. Прежде чемпионами становились западные шахматисты, по большей части европейцы (исключения составляли американец Морфи, кубинец Капабланка и русский эмигрант Алехин). После смерти Алехина в 1946 году звание чемпиона мира оказалось вакантным, и его разыграли в турнире. Среди его участников были советские гроссмейстеры Ботвинник, Смыслов и Керес, американец Решевский и голландец Эйве; если учесть, что эстонец Керес стал советским гражданином совсем недавно, то паритет налицо. Но победил в турнире Михаил Ботвинник, и в следующие четверть века советские шахматисты разыгрывали первенство мира между собою: чемпионами становились также Василий Смыслов, Михаил Таль, Тигран Петросян, Борис Спасский, пока в 1972 году Спасского не победил американец Роберт Фишер. Это и было предвестием поражения «красных» в холодной войне. Добавим, что матч Спасский — Фишер проходил в Рейкьявике; позже в исландской

столице встретились Горбачев и Рейган, после чего стало понятно, что холодная война уходит в прошлое.

Через три года Фишер отказался защищать своё звание — ушёл непобежденным, как когда-то Морфи и Алехин. Далее последовали затяжные многосерийные матчи Карпов — Корчной и Каспаров — Карпов; позже шахматный мир и вовсе раскололся, но уже по другому принципу; впрочем, эту эпоху пока оставим в стороне, потому что тем временем СССР распался, и холодная война закончилась сама собою.

Теперь вернемся в Зазеркалье. Пироги там сначала раздают гостям и только потом режут на части. За одно яйцо там следует заплатить пять пенсов, а за пару яиц — всего два. Чтобы перестала идти кровь из пальца, его надо уколоть булавкой, а чтобы остаться на том же месте, нужно бежать со всех ног. В Зазеркалье «завтра никогда не бывает сегодня», а лучше всего его обитателям помнится то, что случится через некоторое время. Все это выглядит как пародийное описание советского коллективизма, парадоксальной социалистической экономики, сказочной биологии Мичурина и Лысенко, а также советского исторического учения, устремленного не в прошлое, а в будущее.

Впрочем, неправильно думать, что территория Зазеркалья – это территория красных: белые фигуры орудуют на том же поле, просто красным до определенного момента принадлежит инициатива. Очень важный мотив — сон Красного Короля, в котором начинается и протекает эта партия. В Зазеркалье логика она — господствующая, поэтому красные заставляют белых играть по своим правилам. Под Красным Королем в данном случае можно подразумевать Владимира Ленина, основоположника первого социалистического государства, а можно и Иосифа Сталина — лидера кризиса, противникам всё-таки приходилось договариваться, хотя по-французски дипломаты XX века уже не разговаривали. «А книжки там очень похожи на наши — только слова написаны задом наперед. Я это точно знаю, потому что однажды я показала им нашу книжку, а они показали мне свою!» — говорит Алиса о Зазеркалье. Человеку, привыкшему к латинице, кириллическая письменность должна напоминать зеркальную (вместо N — И, вместо R — Я). Лес, где пропадают имена, напоминает нам о пристрастии советской власти к переименованиям (новые имена городов и улиц, институтов и учреждений, партийные псевдонимы политических лидеров — Троцкий, Молотов, Зиновьев, Каменев, странные имена писателей — Горький, Бедный, Голодный, Веселый). Кстати говоря, лес – ещё один традиционный символ потустороннего царства, недаром в сказках он именуется дремучим.

В заключение отметим, что звание чемпиона мира по шахматам сейчас прочно удерживает индиец Вишванатан Ананд, а у женщин чемпионками чаще всего становятся китаянки — их на шахматном Олимпе сменилось уже четверо. Это примета новой эры, когда на геополитической доске появились другие могущественные игроки. В России по-прежнему немало сильных гроссмейстеров, но в мире они уже не на первых ролях: система, исправно воспитывавшая чемпионов, оказалась разрушенной, а усилия Кирсана Илюмжинова по возведению Нью-Васюков в Элисте и Ханты-Мансийске заменить её не смогли. Ушли в тень шахматы и в Кузбассе: в моде теперь хоккей с мячом, сноуборд, плавание в ластах, тайский бокс и пауэрлифтинг. Между тем ещё не поздно возродить шахматы как национальную российскую забаву: тогда мы снова сможем заставить весь мир играть по нашим правилам.

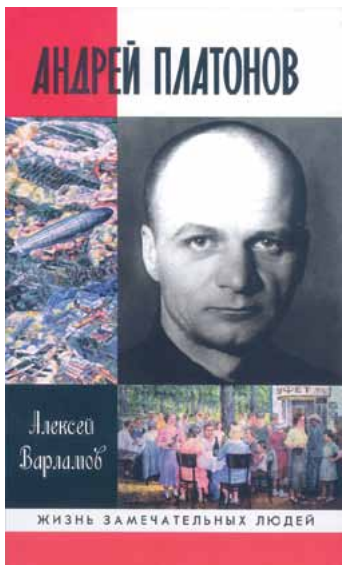
Юрий Юдин

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренков.
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 газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

КРУГ ЧТЕНИЯ

ПОРТРЕТ ГЕНИЯ



Окончание. Начало на стр. 11

заниматься человеком», — высказывание не новое, но автор-то подкрепил глаголемое собственной жизнью и судьбой.

Андрея Платонова начали широко издавать, достали из архивов, в том числе из эфэсбешных, доносы агентов НКВД (кстати, очень ценные источники, в которых часто скрываются симпатии к писателю), отыскивают любой листок бумаги, которого касался карандашом писатель – он предпочитал работать этим инструментом: всё печатают, комментируют, осмысливают, изучают. Восьмитомник издает московское «Время», идет работа над полным академическим собранием сочинений, отдельным изданиям нет числа.

Алексей Варламов всё прочёл и постиг, он обильно цитирует платоновское и о нем, но и свои суждения не скрывает, не прячется за фигуру классика, часто резок, в том числе при обсуждении политических вопросов. Он выдвигает гипотезу о раздвоенности личности Платонова, пишущего взаимоисключающее, доказывает свою мысль ссылками на платоновские письма и работы, рассуждая с медицинским уклоном в русле некоторых знаменитостей от медицины. Получается довольно убедительно о платоновском двойничестве и мистицизме.

Ещё один из любопытных варламовских выводов об инстинкте «страсти к литературе» у Платонова, к размышлениям, тёмной воли к творчеству.

Биограф по-настоящему любит своего героя, он ему сочувствует, впрочем, не избегает в цитатах платоновской нецензурной лексики, но все-таки в письмах, хотя и редко, допускает купюры, щадит своего героя-гения.

В месяц выхода биографии Варламов побывал в Кемерове, отвечал, в числе прочего, и на вопросы о Платонове, много рассуждал, четко обосновывал свою позицию.

После прочтения книги «Андрей Платонов» для меня безусловен вывод: в лице Алексея Варламова русская литература, которую ныне только ленивый не костерит, имеет серьезного, большого писателя.

Валерий Плющев

XIV ТОМСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ INNOVUS

Тема форума: «Инновационная Россия – 2020: как запустить экономику знаний?»

Место проведения — город Томск

26-27 мая 2011 года пройдет XIV Томский инновационный форум «INNOVUS 2011». Форум является ежегодной коммуникационной площадкой федерального уровня по обсуждению реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Организаторами форума выступают Администрация Президента РФ, Министерство экономического развития РФ, Администрация Томской области и 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.

На форуме планируется обсуждение следующих вопросов:

· какой сценарий выбрать — «инновационное лидерство» или «локальная технологическая конкурентоспособность»?

· что значит «запустить» инновационную экономику?

· стратегия распределения средств на инновации, или в чем причины низких затрат российских корпораций на НИОКР?

· может ли создание инновационных центров в регионах вернуть Россию в число ведущих мировых научно-технологических держав?

· новое управление университетами и научными организациями: чем и как управлять?

· общее образование для инновационной экономики: как каждого сделать лучшим?

· какой город может обеспечить ускоренное становление инновационного сектора?

В первый день Форума пройдет три дискуссионных клуба: «Как запустить инновационную экономику в России?», «Технологическая платформа: место встречи государства, бизнеса и науки» и «Преобразование общего образования: как каждого сделать лучшим?».

В рамках форума состоится заседание «Ассоциации инновационных регионов России» и заседание Совета при полномочном представителе Президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе, где пройдет обсуждение Стратегии развития Сибири до 2020 года с позиции реализации «Инновационной стратегии – 2020».

Значимыми событиями-спутниками форума станут конференция TEDxTomsk и инвестиционная сессия Start-up Challenge. Новые технологии, созданные инновационными компаниями, будут продемонстрированы на выставке инноваций, в рамках которой будет презентована экспозиция «Смотрите — это НАНО!».

Тема молодежной программы форума — «Инновационная Россия – 2020: нужны новые профессионалы!». В дни форума молодые люди смогут принять участие в следующих площадках: DesignHub — площадка, посвященная прорывным технологиям в дизайне; RoboRoom — чемпионат по робототехнике; StartupPoint — известный формат встречи IT-стартапов с инвесторами; «Предпринимательская кухня» — дискуссионная площадка, где соберутся молодые предприниматели и представители молодежных общественных организаций. Участники «Предпринимательской кухни» по теме «Кто на кухне главный?» обсудят современные характеристики лидерства в инновационной экономике.

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