



2 БУДЕТ ЛИ
ПЕРЕСМОТРЕНА
КАДАСТРОВАЯ
ОЦЕНКА

АКТУАЛЬНО

В Кузбассе начал действовать новый механизм нефинансовой поддержки инвестиционной деятельности. На этот раз, это не льготы или займы, а новый институт. Заместитель губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов, в круг обязанностей которого входит содействие инвесторам, получил дополнительную должность — инвестиционный уполномоченный. Как он сам считает, это «конкретный механизм и очередная возможность для инвестора разрешить свои проблемы».

Впервые о введении должности инвестиционного уполномоченного губернатора Аман Тулеев заявил в ходе своего бюджетного послания 17 ноября. Соответствующее поручение президента страны, как известно, реализуется в масштабах федеральных округов. А уже 28 ноября пресс-служба областной администрации сообщила, что Дмитрий Исламов провёл первый личный приём в качестве уполномоченного.

Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» сам Дмитрий Исламов, инвестиционный уполномоченный — это «помощник, защитник, ангел-хранитель инвесторов. Можно сказать, это уполномоченный по правам инвестора»: «То есть основная моя задача — содействие, помощь инвесторам в реализации их проектов на территории области, в том числе упрощение бюрократических процедур при взаимодействии инвесторов с областными и местными чиновниками».

Работа будет построена на личных встречах уполномоченно-

го с инвесторами, которые столкнулись с какой-либо проблемой, гражданами, предпринимателями и представителями предприятий, которые реализуют инвестиционные проекты в Кузбассе. Исходя из установленных коллегией обладминистрации полномочий, Дмитрий Исламов после таких встреч сможет запрашивать необходимую информацию от областных, муниципальных и федеральных структур, содействовать продвижению проектов в различных финансовых структурах и пр.

В первые же дни после объявления о введении новой должности, как утверждает Дмитрий Исламов, показали актуальность такой формы работы. «Мне в приёмную стало поступать огромное количество звонков с просьбами записаться на личный приём. Поняв, что это востребовано в различных городах области, решено выезжать на встречи непосредственно на места. Периодичность таких встреч будет зависеть от реальных запросов из городов и районов», — пояснил замгубернатора.

На первых встречах в Кемерове и Новокузнецке Дмитрию Исламову представили несколько проектов, из которых он выделяет строительство завода по выпуску современных конвейерных систем в Ленинске-Кузнецком ООО «Транспортные системы» и проект ЗАО «МПК» по строительству комбината по производству плит ОРВ-OSB и ДСП мощностью 120 тыс. кубометров в год в Мариинске.

По сведениям «Авант-ПАРТНЕРа», сейчас бизнес план и пакет документов для получения кредита на реализацию проекта ООО «Транспортные системы» пе-

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
АНГЕЛ-ХРАНИТЕЛЬ**



Дмитрий Исламов: «Основная моя задача — содействие, помощь инвесторам в реализации их проектов на территории области, в том числе упрощение бюрократических процедур при взаимодействии инвесторов с областными и местными чиновниками»

реданы Внешэкономбанку (сумма необходимых кредитных ресурсов уточняется), ведётся подбор необходимого оборудования. В Ленинске-Кузнецком решается вопрос о выделении компании земельного участка на территории зоны экономического благоприятствования.

Второй проект, как пояснил Дмитрий Исламов, «его настолько заинтересовал», что уже решено, что администрация области официально поддержит инвестзаявку ЗАО «МПК» в ГК «Внешэкономбанк» (потребность в инвестициях 3 млрд рублей).

В Новокузнецке, как рассказал Дмитрий Исламов, ему были представлены несколько проектов по переработке угля, производству водоугольного топлива, выпуску автомобильных масел. «О каких-либо серьёзных проблемах пред-

ставитель новокузнецкого бизнеса не говорили, но предлагали реализовать в Новокузнецке схемы поддержки инвестиций и инноваций аналогичные тем, что действуют в Кемерове в технопарке», — отметил Дмитрий Исламов.

Инвестиционный уполномоченный настаивает, что его новая должность не будет подменять его же полномочия заместителя губернатора, наоборот, только дополнит их. Но он предупреждает, что «конечно, не на все вопросы есть возможность ответить сходу, но мы внимательно слушаем и в любом случае постараемся помочь». А для большей доступности подобной помощи непосредственно на местах, инвестиционные уполномоченные должны быть назначены в каждом городе и районе Кузбасса.

Александра Фомина



3 ПОМОЖЕТ
ЛИ НОВАЯ
НАВИГАЦИЯ
ИНВЕСТОРУ



6 КТО ДЛЯ
БАНКОВ
VIP-КЛИЕНТ

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

Телефон редакции 8 (3842) 585-616
www.avant-partner.ru

Максимум
ПАКЕТ УСЛУГ

- Персональный менеджер
- Личный адвокат
- Бизнес-залы, аэропортов, трансфер
- Карты высшей категории
- Выделенная телефонная линия

пр. Советский, 35 • (3842) 36 38 66
www.alfabank.ru

Primus inter pares
Первый среди равных

А Альфа-Банк

ОАО «АЛЬФА-БАНК», лицензия № 1407-К/11-03/001/11-000000 от 12.07.2011. 1998/11-000000. 19 июля 2011 г.

**РОСЖЕЛДОР
ПРОЕКТ**
КЕМЕРОВЖЕЛДОРПРОЕКТ

Кемеровский проектно-изыскательский институт
«Кемеровжелдорпроект» - филиал
ОАО «Росжелдорпроект»:

- Осуществляет проектирование зданий и сооружений I и II уровней ответственности (жилые, общественные и производственные здания, объекты железно-дорожной инфраструктуры).
- Выполняет изыскательские работы.
- Оказывает услуги по осуществлению авторского надзора, обследованию технического состояния зданий и сооружений.
- Выполняет инструментальную проверку плана и продольного профиля железнодорожных станций и перегонов.
- Разрабатывает технические паспорта подъездных железнодорожных путей.

650055 г. Кемерово, ул. Сарыгина 22а,
приемная (3842) 32 21 86
главный инженер (3842) 32 33 31
e-mail: kjdp@bk.ru www.kjdp.ru

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ФРАНЦУЗСКОГО ЦЕМЕНТУ ОТКАЗАЛИ В РОССИИ

Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа рассмотрел на прошлой неделе кассационную жалобу ОАО «ХК «Сибирский цемент» на определение кемеровского арбитража о признании иностранного арбитражного решения. В начале нынешнего года французская компания Ciments Français («дочка» итальянской Italcementi Group) направила иск «Сибцементу» о признании решения иностранного арбитражного суда на территории РФ в связи с сорвавшейся покупкой кемеровским холдингом турецких активов Ciments Français. Напомним, что в марте 2008 года «Сибцемент» заключил сделку о приобретении у Ciments Français за 600 млн евро четырех цементных заводов, сети бетонных заводов и морского терминала по перевалке цемента. В октябре 2008 года продавец разорвал соглашение «в связи с тем, что оно не состоялось в конечный срок». При этом он удержал предусмотренную договором предоплату в 50 млн евро. В декабре прошлого года компания Ciments Français добилась в третейском суде Международной Торговой Палаты (МТП) в Стамбуле решения о признании этого удержания действительным, а затем попыталась признать это решение обязательным на территории России. В июле арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил этот иск, однако, «Сибирский цемент» подал кассационную жалобу. На прошлой неделе окружной арбитраж удовлетворил ее и, рассмотрев спор по существу, отказал Ciments Français. В своем постановлении суд указывает на то, что договор о покупке турецких цементных активов был успешно оспорен в кемеровском арбитраже акционером «Сибирского цемента» ООО «ФПС «Сибконкорд» (кассационная жалоба Ciments Français на это решение была отклонена как раз в конце ноября), и на то, что разбирательства в суде МТП еще не завершены. Как после этого «Сибирский цемент» будет пытаться вернуть 50 млн евро, пока неясно, в пятницу не удалось получить комментарии холдинга.

«ЮЖНОМУ КУЗБАССУ» ОСТАНОВИЛИ ДОБЫЧУ И ПРОХОДКУ

В прошлый вторник стало известно о временной приостановке работ на ряде объектов шахтах им. Ленина и «Ольжерасская-Новая» ОАО «Южный Кузбасс» (входит в группу «Мечел»). Как сообщили в пресс-службе «Мечела», по результатам проверки Междуреченского отдела Южно-Сибирского управления Ростехнадзора на этих шахтах Междуреченский городской суд вынес постановления о приостановке работ «на некоторых объектах». По данным «А-П», запрет на 90 суток был наложен судом 30 ноября на работу добычной лавы и двух проходческих забоев шахты «Ольжерасская-Новая» (16 ноября восстановила работу после 15-месячной остановки из-за пожара), 2 декабря — на работу проходческого забоя в шахте им. Ленина. Согласно сообщению «Мечела», основная часть предписаний по проверкам была выполнена уже 6 декабря, в горных выработках шахт соблюдается пыле-газовый режим в соответствии с правилами безопасности, и в ближайшие дни работы на приостановленных объектах шахт планируется возобновить в полном объеме. В одной из угольных компаний предположили, что надзорные органы решили преследоваться в период выборов и приостановить проверки и последующими замечаниями работу на некоторых угольных предприятиях. Междуреченский городской суд, как следует из его материалов, действительно вынесил два постановления в отношении ОАО «Распадская» по требованиям инспекторов Ростехнадзора. Правда, их сложно посчитать «предвыборными» — одно было вынесено 25 октября о запрете ОАО «Распадская» на 90 суток «трудовой деятельности, кроме работ, связанных с устранением нарушений, в конвейерном и путевом штреках 3-10» шахты «Распадская». А постановление от 14 ноября запретило «ведение очистных работ в лаве 4-П-25 в ОАО «Распадская» сроком всего на 4 суток. Так или иначе, в компании уверили, что на текущей деятельности шахты эти решения не отразились.

ЗАЖИГАЙ ПО ПОЛНОЙ!
ФЕЙЕРВЕРК
Большая Праздник
г. Кемерово, ул. Шоткинская, 1
тел. (3842) 75-55-24
г. Новокузнецк, пр. Пионерский, 54
тел. (3843) 991-463

www.ask-gonass.ru

НАЛОГ КАК ИНСТРУМЕНТ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Перспективы и последствия введения налога на недвижимость и кадастровая оценка объектов недвижимости — темы, априори привлекающие внимания бизнеса. Тем более, что в Кузбассе на сегодня рассматривается более двух сотен судебных исков, касающихся кадастровой оценки. Так, что приехавшие на прошлой неделе в Кемерово представители Торгово-промышленной палаты (ТПП), предложившие некоторые изменения в системе имущественных налогов и сборов, нашли отклик у представителей кузбасского бизнеса.

Кузбасская ТПП, инициировав заседание «круглого» стола «Государственная кадастровая оценка объектов недвижимости в Кемеровской области. Перспективы и экономические последствия введения налога на недвижимость», обратилась к теме кадастровой кадастра далеко не впервые. Именно на ее площадке, напомним, обсуждались инициативы и разрабатывались конкретные механизмы воздействия на отмену решений о кадастровой стоимости

Пересмотр многих правил оценки назрел давно, это подтверждается хотя бы тем, что о пересмотре кадастровой оценки в Кемеровской области подано 250 судебных исков, 220 из которых до сих пор находятся в производстве. И это касается как самих земельных участков, так и объектов недвижимости, расположенных на них. «В данное время налог на недвижимость исходит из его инвентаризационной стоимости, но го-

новостройке на окраине, взятая в ипотеку молодой семьей, может быть обложена налогом в два раза превышающим тот, что платит владелец шикарного особняка в центре города, поскольку особняку уже сотня лет. Это должно будет учтено в новой главе Налогового кодекса РФ. А перераспределением ставок налога будут заниматься муниципалитеты».

Будет ли это достигнуто на деле, пока не ясно. И придет эта история только после того, когда будет решен главный вопрос — как именно изменится налоговая нагрузка конкретных собственников недвижимости после утверждения параметров новой системы налогообложения. Пока же соответствующая глава Налогового Кодекса еще не принята.



земельных участков, не соответствующей их рыночной стоимости. «Пути реформирования имущественного налогообложения могут быть очень разными, но при грамотном и взвешенном подходе к этому они смогут стать самым точным инструментом справедливости принимаемого закона, — так сформулировала задачу этого общественного обсуждения модератор «круглого» стола **Наталья Тахтарова**, заместитель председателя комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере экономики недвижимости. — Каждое решение в этой области может стать ядом, а может и лекарством. Поэтому целью реформирования законодательства в области налогообложения недвижимости должно стать введение такого закона, который одновременно стал бы способом стимулирования при этом сверх возможностей налогоплательщиков».

На сегодняшний день кадастровой оценке в Кемеровской области (помимо земельных участков) подлежат государственной кадастровой оценке более миллиона объектов недвижимости. Новый подход к этой оценке, в частности к процедуре его судебного оспаривания и определению конкретных оснований для пересмотра кадастровой стоимости, кардинальное изменение позиции судов при вынесении решений, по мнению заместителя руководителя Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Кемеровской области (Росреестра) по Кемеровской области **Татьяны Лапиной**, может значительно оздоровить ситуацию на рынке недвижимости.

Участники заседания «круглого» стола выразили недовольство тем, что большинство сведений — как об оценках кадастровой стоимости, так и об их характеристиках — практически отсутствуют. И предложили создать единый федеральный информационный ресурс по кадастровой оценке земельных участков и объектов недвижимости. Генеральный директор ООО «КузбассТИСИЗ» **Юрий Дороненко** предложил создать рассматриваемую группу при КТПП для рассмотрения тех принципов, по которым идет оценка, привлекая к работе представителей власти разных уровней и бизнесменов.

«Введение новой кадастровой оценки земли имело очень серьезные последствия — налог на землю возрос в несколько раз. Если у бизнеса нет возможности работать, если он не видит никакой перспективы, то будет вкладываться средства в недвижимость за рубежом. В частности в этом году Минфин прогнозировал отток из России до 35 миллиардов долларов эквивалентом! И, конечно же, нам, предпринимателям, не стоит сидеть, сложа руки, потому гораздо сложнее будет разбираться с начислением налогов, тратя время и деньги на суды и массовые заявления», — считает он.

После обмена мнениями между участниками «круглого» стола была принята совместная резолюция в адрес Минэкономразвития РФ и Росреестра РФ с предложениями по оптимизации реформирования системы имущественных налогов и сборов (сбор предложений от кузбасского бизнеса КТПП продолжается).

Сергей Волков

НАВИГАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Главное управление архитектуры и градостроительства Кемеровской области в минувший четверг представило журналистам геоинформационную систему территориального планирования региона. Как уверяют разработчики, на созданном Интернет-ресурсе любой потенциальный инвестор сможет посмотреть и оценить развитие территории и определиться с местом реализации будущего проекта. Более того, по мнению представителей власти, разработка призвана сократить количество визитов бизнесменов в структуры для получения информации. Но пока инвесторам не стоит слишком радоваться: во-первых, в системе представлены всего 15 из 34 муниципалитетов, во-вторых, не все объекты, представленные в ресурсе, не имеют собственника.

Инициатором создания геоинформационной системы стала администрация региона. Приступили к созданию проекта в 2008 году, и с середины 2011-го сайт был запущен в работу. Разработкой программы обеспечения занимался новосибирская компания «Геокад плюс», выигравшая тендер. В общей сложности разработка системы с учетом стоимости оборудования и обучения сотрудников обошлась региону в 3,5 млн рублей. Несмотря на то, что фактически проект существует уже полгода, представили его общественности, в частности СМИ, только в первой декаде декабря. Как пояснил заместитель начальника главного управления архитектуры и градостроительства Кемеровской области **Евгений Востриков**, «сейчас система наполнена данными, которые можно показывать».

Самая система представляет собой Интернет-портал с картографической основой. Здесь содержатся данные о земельных участках, объектах коммерческой и жилой недвижимости, схема территориального планирования и развития муниципалитетов. Кроме того, на сайте интегрируются данные карт Росреестра, а также, например, спутниковые снимки Google, Яндекс-карты. Как рассказал директор компании разработчика **ПО Геннадий Горин**, фактически это объединение данных, которые находятся на разных ресурсах. «Это не единый банк данных, здесь они только интегрируются, и вы получаете комплексную информацию», — уточнил он. Что немаловажно, доступ ко всем этим ресурсам является бесплатным, поэтому любой желающий может

посмотреть информацию об объектах и узнать, о планах развития той или иной территории. Между тем, как уверяют разработчики, в первую очередь система

ставлена на учет. По словам Евгения Вострикова, в перспективе планируется решить этот вопрос. Кроме того, сайт, помогая ориентироваться на той или иной территории и выбирать участки для развития бизнеса, может стать источником информации для «перекупщиков», которые, к примеру, могут приобрести землю возле крупных застроек с последующей перепродажей тем же строительным компаниям по завышенной цене. Как отмечает Сергей Мурашкин, фактически никто не может помешать инвестору, как небольшому, так и крупному, покупать земельный участок, и если застройщик не приобрел его



создана для помощи потенциальным инвесторам. Последние, как отмечает Евгений Востриков, довольно часто сталкиваются с отсутствием доступной информации о наличии свободных земельных участков, видах их разрешенного использования, а также о градостроительных ограничениях. «Кроме этого, для выбора инвестиционной площадки необходимо знать перспективы развития территории — где проложат дорогу, куда подведут газ и электричество, и где появится новый карьер», — сказал он. Получается, что в идеале геоинформационная система должна стать некой «навигацией» для стратегии развития бизнеса. По его

словам, несмотря на то, что муниципалитеты должны предоставлять информацию по территории в открытый доступ, раньше она не систематизировалась, находилась в разных ведомствах и была доступна только для служебного пользования. Всего же на данный момент в системе представлено 15 муниципалитетов, среди которых — Кемерово, Междуреченск, Аняжеро-Судженск, Прокопьевск, Тайга и другие. «Мы надеемся, что до конца 2012 года все 34 муниципальных образования разрабатывают генеральные планы, правила землепользования и застройки и схемы территориального планирования», — говорит о перспективах развития Евгений Востриков. Кстати, как надеются чиновники, разработанный интернет-ресурс сможет также сократить количество посещений потенциальными инвесторами госструктур для получения необходимой информации и госуслуг. Как считает начальник областного агентства информации Сергей Мурашкин, количество визитов может уменьшиться примерно на треть. Наряду с очевидными плюсами для инвестора, есть и некоторые замечания. Так, например, система показывает объекты, документация на которые уже находится на стадии оформления, но еще не по-

время, то это вполне сделать любой желающий. Между тем, наверное, сейчас рано строить прогнозы к каким результатам приведет работа данного интернет-проекта. Очевидно, что он необходим как ресурс создания информационной подготовки инвестора до его прихода на территорию и начала бизнеса. Кстати, стоит отметить, что сегодня среди регионов России подобной системы могут похвастаться лишь несколько субъектов. Наиболее удачный проект представлен в Тюменской области, но, как говорит Евгений Востриков, в кузбасской разработке больше данных. *Ольга Бычкова*

ПРЕСС-РЕЛИЗ

АСК: ПРОСТАЯ И ПОНЯТНАЯ ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА

ООО «Автоматизированные Системы Контроля» — официальный и единственный представитель Химического концерна «Халффрид» на территории Кемеровской области. «Халффрид» — это промышленная компания, чья продукция широко применяется как в России, так и за рубежом. Судостроение, нефтепереработка, железнодорожные и автоперевозки, тепло- и электрогенерация — вот основные отрасли, где активатор экономит своим клиентам миллионы долларов.

Применение добавок Халфрид позволяет повысить КПД двигателя на 5-7%. Иными словами, на полезную работу можно направить уже не три, а три с половиной литра топлива, или на 17% больше. ООО «АСК» заключили партнерское соглашение об открытии точки розничной продажи в автосалоне KIA-motors. Также тест-драйв автомобилей KIA проводится при добавлении активаторов «Халфрид». Крупные промышленные предприятия Кузбасса берут на свое вооружение активаторы «Халфрид». Проведенные исследования на ряде крупных разрезов области показали снижение расхода ГСМ на 7%. «Сегодня активаторы «Халфрид» — популярное и эффективное решение по снижению

энергозатрат, — отмечает заместитель директора по работе с клиентами Евгений Шалюта. — А в условиях постоянного повышения цен на топливо — просто незаменим, как для крупных промышленных предприятий, так и для обычного автомобилиста...»

Компания ООО «Автоматизированные Системы Контроля» лидер по внедрению комплексных систем мониторинга транспортных средств и оборота топлива на промышленных предприятиях Кемеровской области, является единственным сертифицированным региональным партнером ООО «Навигационно-Информационные Системы» (НИС-ГЛОНАСС) на территории Кемеровской области и соответствует всем требованиям, предъявляемым федеральным сетевым оператором в сфере навигационной деятельности. ООО «АСК» — официальный дистрибьютор топливных активаторов «Халфрид».

та топлива на промышленных предприятиях Кемеровской области, является единственным сертифицированным региональным партнером ООО «Навигационно-Информационные Системы» (НИС-ГЛОНАСС) на территории Кемеровской области и соответствует всем требованиям, предъявляемым федеральным сетевым оператором в сфере навигационной деятельности. ООО «АСК» — официальный дистрибьютор топливных активаторов «Халфрид».

автоматизированные СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ | **АСК**
ООО «Автоматизированные Системы Контроля»
г. Кемерово, ул. Карболитовская, д. 20
Тел.: 8 (3842) 59-73-12, 45-45-91
www.ask-gonass.ru

ЦЕНА ВОПРОСА

7 миллиардов 168 миллионов 300 тысяч рублей составит дефицит областного бюджета, который приняли депутаты облсвета на сессии в минувшую среду. Доходы бюджета определены в размере 80 млрд 131,1 млн рублей, расходы — 87 млрд 299,4 млн рублей. Дефицит составит 9,9% от уровня собственных доходов бюджета (безвозмездные перечисления из федерального бюджета составят 7 млрд 723,6 млн рублей). Как сообщил заместитель председателя облсвета **Александр Микельсон**, по сравнению с параметрами законопроекта о бюджете (в первом чтении он был принят в ноябре) доходы были увеличены на 221,7 млн рублей, расходы — на 245,9 млн рублей. В ходе подготовки бюджета к рассмотрению в режиме второго чтения произошло перераспределение финансирования расходных статей и был уточнен план по сбору налоговых и неналоговых доходов. Дополнительно финансирования, в частности, предусмотрено на строительство детских садов и обустройство дворовых территорий в Новокузнецке. Кроме того, почти 3,5 млрд рублей предусмотрено на финансирование муниципальных учреждений здравоохранения, которые с 2012 года переходят на содержание области. Кроме того, в следующем году в регионе будет реализовываться новая программа по ремонту жилого сектора, которая предполагает замену старых лифтов. Приятный объем финансирования 100 млн рублей.

12 миллиардов 800 миллионов рублей страховых взносов было собрано страховыми компаниями в Кузбассе за 9 месяцев этого года, что на 24,1% больше по сравнению с тем же периодом прошлого года. Премии по реальным видам страхования (без обязательного медицинского страхования) увеличились на 15,9% и составили 4,8 млрд рублей. Доля реальных видов страхования в общем объеме страховых взносов составила 37,5% и по сравнению с соответствующим периодом прошлого года уменьшилась на 3,3%. Объем выплат по всем видам страхования за 9 месяцев 2011 года составил 10,1 млрд рублей и вырос на 23% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. 10 миллиардов 149 миллионов 800 тысяч долларов составил внешнеторговый оборот Кемеровской области за 11 месяцев текущего года, что по сравнению с 2010 годом, на 577,2 млн долларов или на 6% больше. За январь-ноябрь 2011 года экспорт в регионе деятельности Кемеровской таможи составил 9 млрд 580,2 млн. долларов и увеличился, по сравнению с аналогичным периодом 2010 года на 4,3%. В том числе минеральных продуктов (в основном, уголь каменный, кокс и полукоч из угля), которые составили 6 млрд 749 млн долларов или 70,4% всего экспорта (в январе-ноябре 2010 года — 73,7%). По данным таможи, уменьшение стоимостного объема экспорта на 0,1% произошло за счет сокращения вывоза товаров этой группы в страны СНГ на 8,6%. Вывоз минеральных продуктов в страны дальнего зарубежья увеличился на 55,1 млн долларов (на 0,9%). Объем импорта за 11 месяцев 2011 года составил 569,6 млн долларов, что на 162,2 млн долларов или на 39,8% больше уровня соответствующего периода 2010 года. В товарной структуре импорта преобладающими товарами стали машины, оборудование и транспортные средства — 66,8%, продукция химической промышленности — 16,0%, минеральные продукты — 6,2%, металлы и изделия из них — 4,5%.

НЕДВИЖИМОСТЬ В ЦЕНЕ

Строительная отрасль Кузбасса завершает 2011 год с ростом: как ожидается, будет введено в эксплуатацию 1,1 млн кв. метров жилья, что на 10%, чем годом ранее. При этом, долю малоэтажного жилья будет примерно на уровне прошлого года и Уверенно рос в этом году и потребительский спрос. По некоторым оценкам, на первичном рынке он вырос примерно на 30% по сравнению с прошлым годом. Между тем, как говорят риэлторы, в целом он ещё не достиг докризисного уровня.



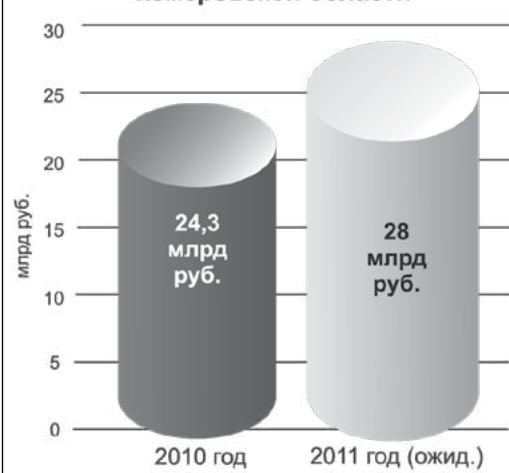
Миллионный рубеж строительные компании Кузбасса преодолели в 2007 году, и вот уже на протяжении нескольких лет область пытается не только удержать этот показатель, но и нарастить объёмы. Как ожидается, в этом году строители введут в эксплуатацию 1,1 млн кв. метров жилья против 1003 тыс. кв. метров в 2010-м. Таким образом, рост составит около 10%. Как рассказывает начальник областного департамента строительства **Андрей Кравченко**, среди наиболее активных застройщиков кемеровские компании — холдинг «Сибирский деловой союз», АСО «Промстрой», новокузнецкие — «Новокузнецкий ДСК» им. А.В. Косилова и «Южкузбасстрой». По его словам, инвестиции в строительную отрасль в 2011

в четырёх крупных банках. Это выгодно и нам и банкам», — добавил он.

ИНТЕРЕС К МАЛЫМ ФОРМАМ

Как и в прошлом году компании возводили многоквартирные дома, ориентируясь на растущий спрос на квартиры небольшой площади. «Интерес к такому жилью, к сожалению, пока сохранился. Люди с достатком купили большие квартиры ещё до кризиса, и с 2008 года такие дома стоят без движения», — резюмирует Павел Панов. Однако, как считает Вячеслав Долгих, спрос на неболь-

Инвестиции в строительную отрасль Кемеровской области



Источник: Департамент строительства Кемеровской области

берёзовском, «Горняк» в Киселевске. При этом, как уверяют областные чиновники, в следующем году будут осваиваться и другие территории. Всего в регионе под комплексное освоение предлагается 30 площадок под этот вид строительства, половина из которых уже осваиваются. Кстати, как отмечает президент Некоммерческого партнерства «Риэлторы Кузбасса», гендиректор агентства недвижимости «Панacea» **Наталья Корчуганова**, среди загородных домов также всё чаще стали пользоваться спросом коттеджи небольшой площади. — в среднем 130-150 квадратов.

СНИЖАЯ СТАВКИ

О том, что рынок ипотечного кредитования Кемеровской области, как и в целом России, продолжает активно восстанавливаться говорит и директор ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области» (АИЖК КО) **Юлия Шматок**. «Растёт число выданных ипотечных кредитов, снизились ставки, появились более лояльные условия кредитования для заемщиков. Банки стали учитывать специфические запросы клиентов: одни предлагают сразу несколько ипотечных программ на покупку недвижимости, другие активно кредитуют альтернативные сделки, третьи расширяют перечень объектов

кредитования, — перечисляет она. — Так что для людей, которые могли себе позволить, но откладывали покупку недвижимости, сейчас открыто много новых возможностей. Можно сказать, что рынок жилья достиг определённого баланса между спросом и предложением». В этом году наиболее активно предлагали рынок свои ипотечные продукты государственные банки — ВТБ 24, Сбербанк, Газпромбанк.

Что касается собственно работы АИЖК КО, то по сравнению с прошлым годом оно сократило выдачу займов: за январь-ноябрь 2011 года 1047 займов на 950 млн рублей по сравнению с 1253 займами на 1,12 млрд рублей за тот же период прошлого года.

Как поясняет Юлия Шматок, снижение объёмов кредитования по федеральной ипотечной программе было предсказуемо и соответствует «Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 года». «Доля на рынке ипотечного жилищного кредитования группы компаний АИЖК меняется в зависимости от состояния рынка. В периоды устойчивого развития эта доля снижается, а в периоды кризисов, когда требуется дополнительная поддержка рынка, эта доля может возрастать. Именно это мы и наблюдали в кризисный период, когда большинство банков свернули ипотечные программы, а те, кто остался, подняли процентные ставки на такой высокий уровень, что ипотека вообще стала недоступна. Тогда наши объёмы кредитования постоянно росли, а доля АИЖК КО на рынке ипотечного жилищного кредитования Кемеровской области превышала 30%», — рассказывает она.

Снижение процентных ставок по федеральной ипотечной программе началось с четвертого квартала 2009 года, и в 2010 году АИЖК удерживало самую низкую процентную ставку по ипотеке, чем давало ориентир для других участников рынка. «Такая политика оживила конкуренцию среди банков и вновь возродила начало процессу либерализации условий выдачи ипотечных кредитов», — считает представитель АИЖК. По её данным, в июле этого года ставки по займам фе-



По словам Евгения Морозова, после кризисного года большинство застройщиков стали ориентироваться на собственные средства



Юлия Шматок: «Банки стали учитывать специфические запросы клиентов: одни предлагают сразу несколько ипотечных программ на покупку недвижимости, другие активно кредитуют альтернативные сделки, третьи расширяют перечень объектов кредитования»



Андрей Кравченко: «Около 90% инвестиций в строительную отрасль — это средства из внебюджетных источников: займы средства коммерческих банков, собственные средства застройщиков и граждан»

деральной ипотечной программы были снижены на 0,9 — 2,6%. «Таким образом, ставки оказались в диапазоне от 7,9 до 12%, а у отдельных категорий заемщиков появилась возможность получить ипотеку под 6,4%, что стало беспрецедентным предложением для ипотечного рынка», — добавляет Юлия Шматок. Всего же за указанный период специалисты АИЖК КО рассмотрели 1184 заявки, при этом доля отказов составила в среднем 1,5%. Среди причин отказа, как и ранее, плохая кредитная история, несоответствие параметров сделки федеральным требованиям. «Наибольшее количество заявок стало поступать с октября этого года. Сегодня ежедневно наши специалисты рассматривают по 10-15 заявок», — добавила представитель АИЖК КО.

СПРОС СТИМУЛИРУЕТ ЦЕНУ

По оценке кузбасских застройщиков и властей, на строительном рынке в этом году наблюдалось оживление. «Сейчас вполне работоспособный период для строительной отрасли, — говорит генеральный директор «Кемеровогражданстрой» Сергей Паскидов. — Сейчас мы работаем на объектах жилья, строим три новых дома в Кемерово, осваиваем новые площадки. В то же время Павел Панов считает, что ещё рано говорить о серьёзных положительных изменениях. «Фактически уровень дохода не изменился, хотя цены на недвижимость пошли вверх. Отчасти, это связано с ростом себестоимости материалов — цемента, металлоконструкций и т.д., — говорит он.

Между тем, если говорить о рынке недвижимости, то в текущем году здесь произошли более существенные изменения. Как говорит Евгений Морозов, свою роль сыграли снижение ставок по ипотечным кредитам, стабилизация уровня дохода населения, что привело к более активному поведению покупателей на рынке. В то же время Вячеслав Долгих отмечает, что и сами компании активно рекламировали жильё. В целом, по словам Натальи Корчугановой, покупательский спрос вы-

рос в среднем на 30%, при этом интерес потенциальных покупателей жилья в Кемерово был сосредоточен в большей степени на рынке первичного жилья. Что касается формы оплаты, то, как правило, для покупки квартир в новостройках привлекались зайёмные средства, использовалась рассрочка, а также примерно 20% пришлось на наличный расчёт. А вот на вторичном рынке большую часть составили кредитные деньги. Как рассказывает президент НП «Риэлторы Кузбасса», если в первой половине года, цены на жильё оставались стабильными, то во второй — стоимость стала расти практически ежедневно, хотя и незначительно. «В итоге к концу месяца набралось 10-15% и так до настоящего времени», — говорит она, уточняя, что рост по итогам года у некоторых застройщиков составил порядка 30%.

Вслед за первичным рынком, цены на жильё стали поднимать и собственники вторичного жилья. В первую очередь в стоимости подросли кемеровские «гостики». Так, например, если в январе комнату гостиничного типа (КТГ) в 12 кв. метров в Кемерово можно было купить за 650 тыс. рублей, то в ноябре уже за 800-850 тысяч. Затем увеличились цены на одно- и трёхкомнатные квартиры. Между тем, по мнению Вячеслава Долгих, тенденция роста цен на вторичном рынке не совсем понятна: «Предсказать для этого никаких нет. Дома ветшают с каждым годом, их качественные характеристики ухудшаются, а коммунальные затраты только растут». Кстати, если остановиться на ценах на загородные дома и коттеджи, то в этом году они почти не изменились. При этом, как отмечает Наталья Корчуганова, стоимость загородного дома оставалась стабильной и в кризис, и до него особо не росла.

Застройщики также обращают внимание и на то, что в 2011 году строительные компании по-прежнему сталкивались с проблемами долгого оформления проектной и разрешительной документации. «Здесь ничего не изменилось, как было сложно, так и осталось», — говорит Евгений Морозов. Кроме того, более активному освоению территорий мешает и неподготовленность

площадок. «Как правило, земельные участки идут без инженерных сетей. Затраты на их проведение для застройщика будет составлять 30% от всей стоимости жилья», — говорит Павел Панов.

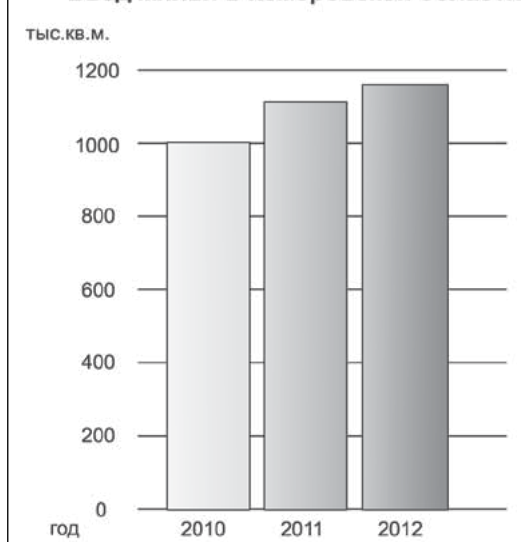
Что же до прогнозов на 2012 год, по мнению участников рынка недвижимости, тенденция к росту сохранится. «Сегодня интерес к недвижимости подогрели цены, сложившиеся на рынке в начале года, и хорошие процентные ставки на ипотечные кредиты, — поясняет Наталья Корчуганова. — Однако к докризисному уровню количество сделок купли-продажи ещё не вернулось». Кроме того, как добавляет Вячеслав Долгих, среди причин роста цен, увеличение стоимости сырья и энергоносителей, как для производителей строительных материалов, а, следовательно, и для застрой-

щиков. Между тем, как и всегда, рынок недвижимости во многом будет зависеть от экономической ситуации в стране и за границей.

Ольга Бычкова

Подробнее об итогах развития строительного рынка Кузбасса в 2011 году и прогнозах на 2012 год читайте в декабрьском номере альманаха «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг».

Ввод жилья в Кемеровской области



Источник: Департамент строительства Кемеровской области

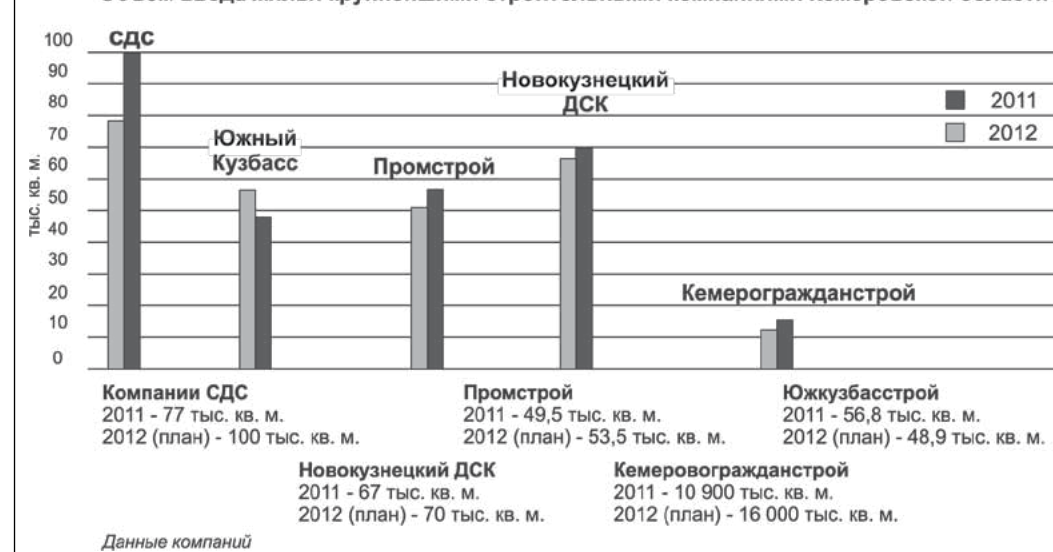
году вырастут по сравнению прошлым на 13% и составят 28 млрд рублей, из них 90% — это займные средства коммерческих банков, собственные средства застройщиков и граждан. Если говорить о привлечении инвестиций, то, как считает генеральный директор ООО «Проград» **Евгений Морозов**, после кризисного года большинство застройщиков стали ориентироваться на собственные средства. С этим мнением согласен и управляющий директор ООО «Новокузнецкий ДСК» им. А.В. Косилова **Павел Панов**. По его словам, сегодня предприятие ведёт строительство только за счёт собственных средств. Между тем, директор ООО «КГС-Недвижимость» **Вячеслав Долгих** сообщил, что компания работает по федеральному закону №214 и привлекает средства дольщиков. «Дольщики берут ипотечные кредиты. В этом мы им помогаем. На выбор предлагаем кредитоваться

эконом-класса набирает обороты и по итогам года составит не менее 40% от общего ввода». Кстати, согласно комплексной программе

«Развитие жилищного строительства в Кемеровской области», доля таких квартир к 2015 году должна составить 60%. «Такое жильё, с одной стороны, отвечает всем требованиям энергоэффективности и экологичности, а с другой — более доступно для среднестатистического покупателя», — отмечает начальник департамента.

На долю малоэтажного жилья в этом году пришлось 52% от общего ввода. Среди масштабных проектов, не считая кемеровский район «Лесная поляна», — посёлок «Маленькая Италия» в Кемеровском районе, «Черемушки» в

Объём ввода жилья крупнейшими строительными компаниями Кемеровской области



Данные компаний

4geo информационная система нового поколения

ВИРТУАЛЬНЫЕ ПАНОРАМЫ

фотореалистичный способ демонстрации объёмного пространства

На экране монитора создается панорамное 3D-изображение, с углом обзора в 360 градусов.

Виртуальная панорама позволяет в деталях рассмотреть интересующий объект. Пользователь видит на экране не схематичное, а реальное, объёмное изображение, создающее эффект присутствия.

Это значимое преимущество, которое выделяет такие панорамы и виртуальные туры, созданные из нескольких панорам, среди других методов представления.

Наибольшую эффективность виртуальные панорамы представляют в позиционировании следующих объектов:

- недвижимость
- рестораны, клубы, театры
- гостиницы
- автосалоны
- туристические агентства
- исторические красоты и фитнес клубы

Узнать больше о возможностях панорам можно тут: 3d.4geo.ru (~ 300 панорам)

Заказать свою панораму или виртуальный тур можно по телефону: (3842) 33-40-10

ДЛЯ ТЕХ, У КОГО ЗА...

Рост объёма элитных банковских услуг фиксируют кредитные организации в этом году. Некоторые организации фиксируют увеличение объёмов в 1,5 раза. При этом прогнозируя дальнейший уверенный рост. И не без оснований. Кемерово в различных российских рейтингах уровня доходов населения, стоимости жизни в этом году занимал довольно высокие места — 19 и 30 из ста возможных. Для любого банка или финансовой компании такие оценки — ориентир: «Сюда можно идти не только для выдачи потребительских кредитов и привлечения денег на депозиты, но и за реально богатыми людьми — VIP». А, как свидетельствуют кузбасские банкиры, в последние годы количество их VIP-клиентов только растёт.

ТОПЫ С МИЛЛИОНОМ?

Кто в Кузбассе может претендовать на т.н. private banking, банковский сектор, ориентированный на обслуживание обеспеченных клиентов? Ответ на этот вопрос сегодня показателен сам по себе. Если ещё несколько лет назад в банках отвечали, что VIP-клиент — это человек, приносящий в банк не менее 1 млн долларов, то сегодня среди реальных клиентов финансовых организаций есть люди со 100 тыс. долларов.

Как говорит Светлана Головина, директор по розничному бизнесу ООО «Кемеровский» филиала «НОВОСИБИРСКИЙ» Альфа-Банк, исходя из того, что «предоставлять качественное персональное обслуживание всем клиентам, конечно, невозможно», private banking — это сфера, где изначально присутствуют ограничения. Так, для Альфа-Банка не имеет значения возраст клиента и пол. Но о пороге при вхождении в VIP-клуб можно судить по нынешней структуре его «членов». «В наших VIP-модулях

шная клиентура на 2/3 мужчины, средний возраст «состоятельности» — 45-50 лет.

В клиентской структуре Промсвязьбанка также преобладают ТОПы. «Наш банк не определяет категорию VIP только наличием депозита в банке, поэтому грация для филиалов вне Московской области составляет от 1 до 10 млн рублей. Например, таким клиентом может стать ТОП-менеджер крупного предприятия, находящегося на долгосрочном обслуживании на РКО в банке. Обобщённый портрет клиента: владелец, ТОП-менеджер среднего и малого бизнеса, менеджер среднего звена крупных компаний, ведущие активные образ жизни, много путешествующие, тратящие деньги на свой досуг и определенный стиль жизни, с ограниченными временными ресурсом. Возраст — 35-50 лет, на 65% это мужчины», — рассказывает Андрей Кундус, руководитель по развитию офисных продаж операционного подразделения «Кемеровский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк».

секторе ещё в 2005 году, на таком фоне выглядят консервативней. Критериями отнесения клиентов к категории «значимых» здесь являются, как финансовые, так и статусные показатели. «Руководители высшего звена компаний, которые относятся к крупному и крупнейшему бизнесу; лица, имеющие почётные звания Российской Федерации или награждённые государственными премиями Российской Федерации; известные деятели культуры, искусства и науки; общественные деятели автоматически становятся VIP-клиентами Сбербанка и могут претендовать на все эксклюзивные условия обслуживания и продукты, предусмотренные в специализированной линейке банка «для особо важных персон», — говорит Кирилл Класен, заместитель управляющего Кемеровским отделением Сбербанка РФ. Реальный же интерес к VIP-услугам проявляют клиенты, готовые инвестировать сумму от 2 млн рублей. «На наш взгляд, это можно объяснить менталитетом, присущим жителям городов Кузбасса, а также нормой бережений в регионе. При этом примечательно, что за период сложной мировой экономической ситуации количество клиентов со статусом «VIP» в подразделении Сбербанка в Кузбассе возросло в два раза», — рассказывает Аркадий Чурина.

VIP-ПРЕДЛОЖЕНИЯ

«В современном мире достаточно много суеты. Поэтому клиенты ценят персональный подход в работе с банковскими продуктами. Ведь это не столько роскошь, сколько необходимость», — отмечает Светлана Головина. — Сейчас клиенты в основном требуют оперативность, точность, конфиденциальность, внимание и вовремя сделанные предложения по размещению денежных средств. Растёт и сам спрос на такие услуги. Если сравнивать с ситуацией три года назад, то количество желающих получать VIP-обслуживание, значительно увеличилось.

Есть несколько концептуальных требований к сервису от VIP-клиентов, — добавляет Аркадий Чурина. Это — принцип семейного обслуживания; повышенный уровень конфиденциальности («деньги любят тишину»); обособленное обслуживание: отдельный офис, отдельные продукты; эксклюзивные предложения — как в сравнении с другими клиентами внутри банка, так и по сравнению с другими банками; гибкость предложения с учётом потребностей и специфики клиента.

«Состоятельные клиенты — люди занятые. Поэтому они ожидают быстрых ответов на свои вопросы, оперативных действий в части исполнения поручений, доступа к своим счетам в режиме двадцать четыре часа в сутки семь дней в неделю, и, вместе с тем, повышенного внимания и

повышенного комфорта. Вторая составляющая — специальные предложения по депозитам. Мы предлагаем специальные вклады с повышенными ставками и выгодными условиями не только в рублях, долларах или евро, но также в фунтах стерлингов и швейцарских франках. Третья важная составляющая — «Платиновая карта ВТБ24». В рамках пакета «Привилегия» эта карта имеет повышенный кредитный лимит. Кроме того, ее обладателям доступен круглосуточный консьерж-сервис, работающий по запросам клиента, относящимся как к России, так и ко всему миру. Консьерж поможет поздно вечером найти хороший ресторан в Москве или Венеции, сможет забронировать билет на самолет или найти рабочий трамплинт в любом городе. Ещё одна интересная особенность «Платиновой карты ВТБ24» — расширенный страховой пакет, включающий и такую интересную услугу, как страхование покупок. Например, если клиент что-нибудь купил в магазине и оплатил покупку картой — автоматически включается страховая защита этого товара. Отдельная страховая услуга, включённая в пакет — это защита от мошеннических операций. Страховой пакет также покрывает задержки рейсов, потерю багажа, другие неприятности, которые могут случиться с клиентом за время путешествия. В пакет услуг также включены экстренный перерыв карт и экстренная выдача наличных. Где бы ни находился клиент — в России или за её пределами — помощь будет оперативно организована через сеть ВТБ24 и сеть банков-партнеров по всему миру», — рассказывает Аркадий Чурина.

По словам Андрея Кундуса, основной мотив обращения состоятельных клиентов к VIP-услугам — это потребность иметь максимальные возможности обслуживания в одном месте. Для значительной части интересны также консьерж-сервис и консультации по финансовым инвестициям. «Только за последние 4 месяца

мы ввели 3 дополнительных услуги и увеличили возможность консьерж-сервиса в рамках пакета PSB-Приоритет. Для сравнения: карта клуба Quintessentially, выдаваемая нашим клиентам бесплатно в рамках пакета PSB-Приоритет на открытом рынке стоит 2500 фунтов стерлингов. В ближайших планах введение бесплатно ещё одного продукта — «финансовая защита любимых», который придёт на помощь родным людям владельца пакета «Винтаж», потерявших работу». При этом Андрей Кундус признаётся, что наиболее востребованная услуга в рамках private banking — это доставка цветов или определённых подарков к празднику близкого человека, находящемуся за границей или в другом городе России. Набирает обороты услуга по заказу чартерного самолёта, которая позволяет экономить до 50% на авиа-перелётах.

Сбербанк для своих «значимых» клиентов предлагает банковские и небанковские продукты: депозиты и кредиты премиум-линейки банка. Например, для участников «Сбербанк Премьер» доступен новый эксклюзивный комбинированный продукт — вклад «Инвестиционный»+ПИФ, который позволяет клиенту получить повышенный доход по вкладу и попробовать себя на рынке коллективных инвестиций.



Андрей Кундус считает, что private banking услуг стимулирует клиентов пользоваться сразу несколькими продуктами в одном банке

включает в себя более широкий спектр продуктов и услуг, чем тот, который доступен по стандартным линейкам банка. Например, для участников «Сбербанк Премьер» доступен новый эксклюзивный комбинированный продукт — вклад «Инвестиционный»+ПИФ, который позволяет клиенту получить повышенный доход по вкладу и попробовать себя на рынке коллективных инвестиций.

БОГАТЫЕ КОНСЕРВАТОРЫ

Как свидетельствуют банкиры, при всех довольно широких для российских финансовых институтов возможностях предоставления VIP-услуг, сами богатые клиенты довольно консервативны. По словам Александра Сорочкина из БКС, любой, прежде всего, интересуется способом сохранить свой капитал. Да и сами финансовые консультанты настроены на то, чтобы ориентировать клиента на грамотное распределение своих средств: «Скажем, появляется у нас клиент с 50 млн рублей. Грамотным распределением средств будет такая пропорция: 45 млн рублей на депозит, 5 — в акции». Он поясняет, что оперирует банк при этом результатами анкетирования клиентов на способность и готовность к рискованным операциям. Кирилл Класен из Сбербанка признаётся, что наиболее распространённой формой инвестиций VIP-клиентов являются депозиты: «75% средств состоятельных клиентов размещено именно в этот банковский продукт». Однако эту тенденцию он объясняет «прежним восприятием Сбербанка как крайне консервативного банка» и отмечает повышение интереса к более сложным инструментам, например, к фондовому рынку, а также к обезличенным металлическим счетам и драгметаллам.

Аркадий Чурина тоже говорит о том, что VIP-клиенты предпочитают консервативные стратегии, реже — умеренно рискованные и совсем редко агрессивные.

А, как отмечает Светлана Головина, VIP-клиенты интересуются повышенными процентными ставкам по

депозитам и возможностью конвертации валюты по курсу Форекса.

По данным Андрея Кундуса, большинство банков сегодня предлагают премиальным клиентам особые финансовые условия, например, дифференцированные процентные ставки по вкладам, которые зависят не только от срока, но и от размера инвестируемой суммы, что позволяет клиентам получать более высокую ставку по вкладу. При выдаче кредита такие клиенты могут рассчитывать на получение большей суммы, поскольку имеют высокий уровень платёжеспособности. «В результате клиенты, стремясь получить более выгодные условия, инвестируют средства во вклад одного банка, пользуются пластиковой картой другого, а кредит берут в третьем. По этой причине ряд ведущих банков, как российских, так и зарубежных банков (Промсвязьбанк, ВТБ24, Альфа-банк, HSBS, Райффайзенбанк, Barclays, Ситибанки др.) стали реализовывать private banking в виде пакетированного продукта, как комплексное предложение финансовых и нефинансовых продуктов, как правило, ориентированного на определённый сегмент клиентов. Сегмент таких клиентов растёт как внутри банка (в Промсвязьбанке уже более 10 тысяч таких клиентов), так и в целом по стране (с 2003 увеличение сегмента в 2,5 раза до 1,2 млн человек)», — рассказал представитель Промсвязьбанка «Авант-ПАРТНЕРУ». В итоге, считает Андрей Кундус, private banking услуг стимулирует клиентов пользоваться сразу несколькими продуктами в одном банке. Это даёт клиенту возможность получить весь комплекс банковских услуг в одном месте и по привлекательной цене. А банку позволяет увеличить размер дохода, приходящегося на одного клиента. Потому, несмотря на довольно ограниченный VIP-круг клиентов для банков, представители кредитных организаций считают, что этот сектор будет активно развиваться.

Александра Фомина

ПИР ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Очень забавные получились выборы в Государственную думу. Самое интересное, что все в результате довольны, все себя чувствуют победителями. Или, по крайней мере, стараются ими выглядеть.

Власть в лице президента Медведева светится лучезарной улыбкой: в кои-то веки провели сравнительно справедливые выборы, и всё равно мы первые с большим отрывом. Ну да, результат 2007 года не достигнут, но ведь в стране был кризис, что вы хотите. Ну да, формально за нас не проголосовало и половины избирателей, но мы подобрали бесхозные голоса (партии-неудачницы, испорченные бюллетени) и всё равно получили уверенное большинство и управляемую Думу. А в будущем восстановим-ка мы мажоритарную систему — с партийными списками как-то некруто получается, «народный фронт» тоже не работает, а отделение взятого одномандатника всё-таки проще завербовать, чем целый электорат.

ЛДПР, КПРФ и «Справедливая Россия» млеют от счастья: они набрали в полтора-два раза больше, чем в 2007-м. Ну да, приторост достигнут за счёт протестных голосов против единороссов, а в программах благонамеренной оппозиции никто из избирателей и не заглядывал. Но главное, Зюганов и Жириновский по-прежнему на коне, и даже Миронов сделался похож на политического деятеля: его из сената попросили — он оппозицию возглавил. В «Справедливой России», кстати, сразу заговорили о возможных коалициях. Понятно, Жириновский и Зюганов всё боже роса, а вот справедливых Миронов будет очень хорош, когда заморгает свои протестные голоса в узелок и понесет их в копию коалиции с единороссами. С теми самыми, которые вытолкали его из питейского Законодательного собрания, а значит, и из Совета Федерации.

Я думаю, даже «Яблоко» в глубине души довольно. В Думу пройти не удалось — не страшно, зато вынырнули из небытия, побоялись принципами, вывелись звонкий лозунг «надоели овощи — выбирай яблоко». Прямо как в «Чипполино»: война овощей и фруктов. Хотя в «Чипполино» всё было наоборот: овощи там олицетворяли бедняков, а власть была представлена фруктами, преимущественно цитрусовыми. Но это не важно, зато «Яблоко» теперь получит бюджетное финансирование и надежду на следующие пять лет.

В полной скважине осталось только «Правое дело», но этот исход нетрудно было предсказать ещё в начале сентября, когда оно было обезглавлено в результате нехитрых манипуляций (отсечение головы — простейший вид казни, и при этом самый

наглядный). Но потенциальные сторонники либералов всё равно довольны: в кои-то веки удалось принести свою фигу в кармане на алтарь отечества. Ну и что, что голосовать пришлось за красивых или жириков, зато ненавистные едрлы и впрямь потеряли много-много и теперь, говорят, подвёрнутся чистке.

В идеологическом плане все четыре парламентские партии у нас абсолютно невразумительные, но кое-что проясняется, если сравнить их с думскими партиями царских времён. Получается, что конфигурация и соотношение сил политической элиты у нас ровню те же, что и сто лет назад.

Например, «Единая Россия» — это, безусловно, октябрьские «Союз 17 октября» историки определяют как консервативную партию чиновников, помещиков и крупной торгово-промышленной буржуазии. Октябрьские, кстати, любили инкрустировать свои ряды звёздами первой величины — такими как адвокат Лёвако, архитектор Бенуа, ювелир Фаберже, путешественник Грум-Гржимайло. Это всё равно что теперешние спортсмены и киноартысты. Состояли в этой партии и чистые олигархи, например, банкиры братья Рябушинские, немало было и журналистов консервативного направления. Октябрьские задавали тон в третьей Думе (1907-1912), единственной, проработавшей весь законный пятилетний срок (две первые Думы, по составу куда более левые, царь быстро распустил). А вот в четвёртой Думе (1912-1917) консерваторы раскололись на разные фракции и утратили политическую инициативу, хотя формально по-прежнему составляли большинство.

«Справедливую Россию» именуют эсерами и называют социал-демократической партией. Но в нашей системе координат справедливороссы — это, конечно, кадеты, Конституционно-демократическая партия. Это были либералы с легким левым уклоном, выступавшие за конституционную монархию. В Думе они охотно блокировались с октябристами — в общем, такая «партия умеренного прогресса в рамках закона». Самые видные кадеты — Павел Миллюков, князь Львов (глава первого Временного правительства), Владимир Набоков (отец писателя), издатель и публицист Иосиф Гессен, философ Петр Струве. Состояли в этой партии также академик Вернадский и ещё ряд видных ученых (тут поневеле вспоминать о «четырёх высших образованиях» Сергея

Миронова). Поодиночке кадеты — чудные, прекраснородные люди, но, очутившись у власти после Февральской революции, политики они себя оказали крайне слабыми. И после этого нам говорят, что власть намерена опираться на «Справедливую Россию», как на левую ногу, когда единороссы себя окончательно дискредитируют.

ЛДПР в этой системе — это «Союз русского народа», крайняя правая монархическая партия. Считается, что она представляла интересы мелкой буржуазии, духовенства и патристической интеллигенции. Напомним, что консерваторы в нашем отечестве имеют гораздо более долгую традицию, чем либералы: само понятие «чёрной сотни» идёт ещё от земских соборов Ивана Грозного. «Союз русского народа» основали врач Александр Дубровин и художник Аполлон Майков, но вскоре на роль лидера выдвинулся скандалист Владимир Пуришкевич (даже внешний рисунок его поведения копирует Жириновский, вплоть до бросания стаканами в оппонентов). При этом черносотенцев поддерживали Иоанн Кронштадтский и ещё несколько видных деятелей церкви, а в рядах этой партии состояли, например, химик Дмитрий Менделеев и поэт Михаил Кузмин. В общем, ЛДПР с её националистическими лозунгами сегодня не хватает только церковной поддержки.

КПРФ у нас отдувается за все левые партии, когда-либо представленные в царской Думе (правые эсеры, меньшевики, большевики, «трудовики», «народные социалисты» и т.п.). После нынешних выборов у КПРФ 92 мандата. Это куда больше чем в третьей царской Думе (где левых было всего-то человек тридцать) и чем-то похоже на четверть, которая сильно сдвинулась влево (даже консервативные фракции в ней по некоторым вопросам вставали в оппозицию царскому правительству). Заметим, что не только КПРФ, но и ЛДПР, и «Справедливая Россия», и «Яблоко» в своих предвыборных кампаниях напирали в основном на социальную справедливость.

Вспоминать, чем кончилась работа четвертой Думы, не хочется, но придется: это Февральская революция на фоне Первой мировой войны, падение самодержавия и быстрый развал страны. Нынешняя мировая война не грозит, митинги на Триумфальной площади революцию мало напоминают, но для крушения столь неустойчивой политической конструкции хватить и основательного экономического кризиса. Возможно, поэтому председатель Путин, в отличие от президента Медведева, в дни после выборов выглядит озадаченным и хмурым.

Юрий Юдин



Светлана Головина: «Предоставлять качественное персональное обслуживание всем клиентам, конечно, невозможно, private banking — это сфера, где изначально присутствуют ограничения»

получают качественные сервис управляющие составы крупных предприятий, собственники бизнеса. Остатки на счетах жеманельны от 30 000 долларов. Но по некоторым банковским продуктам, остатки могут быть и выше».

По словам управляющего РОО «Кузбасский» ВТБ24 Аркадия Чурина, к VIP-клиентам ВТБ24 относятся люди, приобретающих соответствующий пакет сервиса, т.е. по сути, оплативших своё обслуживание. Рекомендуются требования для размещения средств — 15 млн рублей. Но основное — это плата за сервис. Чаще всего клиенты банка — это ТОП-менеджеры компаний, собственники бизнеса, а также их члены их семей. Сложив-

В инвестиционном банке БКС вход в private banking открыт для людей с доходами от 500 тыс. рублей в месяц на члена семьи. «К нам может прийти человек и со 100 тыс. рублей, пожелав как-либо их разместить. И, безусловно, ему предложат различные варианты сохранения и преумножения средств. Однако если мы говорим о реальном private banking, здесь всё начинается с более высоких доходов и сумм, которые человек желает, как минимум сохранить», — отмечает начальник отдела продаж кемеровского филиала ОАО БКС-Инвестиционный банк Александр Сорочкин.

Сбербанк РФ, который начал проявлять активность в элитном



Главный редактор Галина Красильникова.

Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.

Газета «Областная экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР»

учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована

Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.

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

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

**Точный выбор —
гарантированный доход!**
Депозит «Доходный +»

Специально для Вашего бизнеса депозит
«Доходный +»

- Получайте проценты по вкладу ежемесячно
- Вносите дополнительные суммы и повышайте ставку по вкладу
- Пользуйтесь специальными условиями при пролонгации, следующих вкладах и кредитовании
- Будьте уверены в сохранности сбережений. Владелец Банка Г. Фетисов дал собственные финансовые гарантии по всем обязательствам перед вкладчиками

Кемерово, Весенняя, 10
8 (384) 234-95-02, 236-26-11
www.mybank-group.ru

Мой Банк

«Мой Банк» (ООО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №2939 от 20.04.07г.

Бизнес-портал Кузбасса
www.avant-partner.ru

**НОВЫЙ
БЫСТРЫЙ
ЛЕГКИЙ**

карта справочник новости погода недвижимость афиша

информационная система
нового поколения

4geo

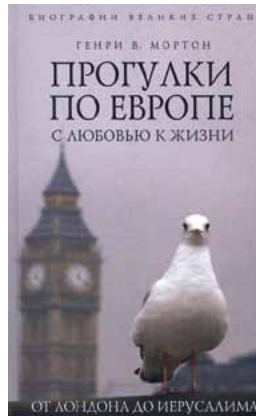
SMS сообщения
Вы можете отправить сообщение, содержащее данные об организации прямо из справочника.

Удобный поиск и предпросмотр
Быстрый, точный и интуитивно понятный поиск поможет вам оперативно найти нужную информацию.

Фильтры и сортировка
Различные фильтры и сортировка помогут найти, например, ближайший к вам банкомат или работу/акцию в данный момент времени.

Выберите свой стиль
Настройте визуальное оформление справочника так, как вам будет удобнее работать.

НЕИСТОВЫЙ ПУТЕШЕСТВЕННИК



Московское издательство «Эксмо» совместно с питерским «Мидгардом» упорно выпускает одну за другой переводные книги англичанина из XX века Генри Канова Воллама Мортон. Последняя, изданная в уходящем году под заголовком «Прогулки по Европе с любовью к жизни: От Лондона до Иерусалима», лежит передо мной.

Это довольно старая работа, её первая публикация относится к далекому 1932 году. Англичане читали её совсем под другим названием: «Blue days at sea». Оно очень легко переводится русскими словами: «Голубые дни в море». Уже первое слово в нынешние сумасшедшие времена под подозрением — что за «голубые»?.. Никогда! Вот и изобрели ничего общего не имеющее с авторским.

Генри Мортон был журналистом, а известность приобрел, рассказав первым о вскрытии гробницы Тутанхамона (помните, раскопки Картера), — единственной неразграбленной, явившей миру неизмеримые сокровища Древнего Египта — могу подтвердить после разглядывания сотен единиц «хранения» из могилы юного египетского фараона в Каирском музее. На раскопках присутствовало три «акулы пера», Мортон умудрился опередить даже корреспондента официальной «Таймс».

Он публиковал в газете картинки из столичной жизни, позднее ставшие основой его первой книги «Душа Лондона», увидевшей свет в 1925 году. Один из британцев написал об авторе: «...В нем сочетались зоркость журналиста, восторженность поэта и горячая любовь к своей стране». А потом понеслось — четыре книги об английской столице, после путешествия по Британии — новые сочинения. Затем огромный том путешествий по Святой земле, с которой до сих пор знакомятся многие паломники, отправляющиеся в путь к библейским святыням. До Мортоня нечто подобное делал у нас в России москвич Гиляровский, имея оглушительный успех у современников. Уже на закате XX века многие устремились в путешествия по Москве, назову навскидку одного из очарованных московских странников Юрия Нагибина, у которого и ныне куча последователей и подражателей.

Страстный путешественник из туманного Альбиона Мортон был чрезвычайно плодовитым в творчестве: его библиография включает только на английском языке 50 книжных наименований, многие из которых выходили неоднократно в переработанном и дополненном видах. Выдержки из мортонских книг о Ближнем Востоке во время второй мировой войны вручались солдатам, находящимся в этом регионе для их просвещения.

На сегодня в России за последние годы изданы 17 его книг, на моих домашних полках стоит полторы дюжины.

Мортон уехал после второй мировой войны в Южную Африку, в результате появились его книги об этом континенте. Возвращался на родину, писал и неустанно печатался. На мой взгляд, его переиздают потому, что он писал о вечном: духовных и материальных ценностях, веками бережно сохраняемых людьми, и о людях в их лучших национальных чертах и чувствах.

В нашей книге он рассказывает не только о Европе, как сказано в ложном заголовке, но и об Африке. В томике три части: «О городах», «О мужчинах» и «О женщинах».

Вот как, к примеру, сказано о столице Италии: «...Весь Рим — одна огромная церковь», — это раннее утро в городе, увиденное глазами любящего наблюдателя. Автор пишет египетские пирамиды, так, чтобы они застревали в памяти читателя, рядом с этими величественными сооружениями находится Сфинкс — загадочный, непостижимый, изуродованный пулями наполеоновских завоевателей. И здесь же цифры: на пирамиду Хеопса пошло два миллиона 300 тысяч плит, каждая весом почти в 2,5 тонны. 100 тысяч человек в течение двадцати лет возводили это циклопическое сооружение, надрываясь, проливая моря из пота и слез, вперемешку с кровью. Камнями вырубали камни, волокли, затаскивали на высоту — до сих пор спорят, как им такое удавалось, какими приспособлениями пользовались? И самый главный вопрос: «Кто был архитектором?» Нет ответа...

Удивительное зрелище — три древнейшие пирамиды из начала цивилизации на Земле, которые мне также привелось рассматривать в Гизе. А рядом маленькие пирамидки жен и детей фараонов, вместе с приближенными.

Какими были люди того времени? Как жили, что их волновало? Автор думает, рассуждает, делает выводы. Наблюдать за этим процессом чрезвычайно интересно.

А ещё и британский юмор, так непросто постигаемый некоторыми моими соотечественниками. Мортон может рассказывать о жизни моряков английского корабля, показывать их повседневную мужскую работу, даже смерть нарисован во всей её красе, — написанное волнует, захватывает.

Когда же о женщинах говорит, тогда мужчинам вообще трудно отвлечься. Вдруг взор Мортоня обращается к уборщице, её сослуживиц никто не видит в фирмах, — они приходят на рабочие места ночью, когда никого нет, и вершат свое дело уничтожителей мусора. Но как же тепло, с ненавязчивым и необходимым юмором, с человеческим отношением относится он к этим представителям рода человеческого. И передает свои чувства читателям.

Наконец, автор объемно рисует матерей и их дочерей из породы покорителей мужчин. Для первых — удачное замужество часто предел мечтаний. Для родительницы же это и мечта, и поле битвы за будущее родного дитя. Мортон пишет: «Единственно увлечение подобных женщин — охота за мужьями для своих дочерей». Опытные охотницы при этом не питают никаких иллюзий в отношении любви и прочей «романтической» дребедени-чепухи. И ведь достигают своих целей чаще всего.

Вот так же точно достигает своих целей Генри Мортон, сочиняя своеобразные художественные путеводители, в которых дает волю своим чувствам, воспоминаниям, знаниям предмета. Под его пером Рим — великолепен, Париж — всегда на гребне моды, страны Бенилюкс — слоеный пирог из провинциальных буржуазных городков, а Лондон — центр Вселенной, загадочный, чопорный, битком набитый историческими богатствами, с непознаваемыми жителями, которых автор пытается, несмотря ни на что, разгадать. Он и нас, читателей, легко вовлекает в этот радостный процесс постижения.

...Сочинитель умер в 1976 году в Южной Африке.

Валерий Плющев