

ТЕНДЕНЦИИ

3 ПОЧЕМУ
СТР. НЕ ПРОДАЛИ
ЗОЛОТО

4 КТО
СТР. КУПИЛ
«СИБЭНЕРГОУГОЛЬ»

8 КАК ИЗМЕНИЛСЯ
СТР. РЫНОК
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

14 ЗАЧЕМ
СТР. НУЖЕН
КОРПОРАТИВ

Как на вашем предприятии
отмечается 23 февраля и
8 марта?



По результатам голосования на сайте:
www.avant-partner.ru

УГОЛЬНЫЙ ГАЗ ВЕРНЁТСЯ УГОЛЬЩИКАМ

ОАО «Газпром» подтвердило свои планы к 2020 году вложить более 80 млрд рублей и наладить промышленную добычу метана из угольных пластов на юге Кузбасса в объёме 4 млрд кубометров в год. Сбывать этот газ компания намерена в первую очередь по месту добычи, транспортировка на дальние расстояния в отличие от природного практически невозможна.

В Прокопьевском районе 11 февраля представители администрации Кемеровской области и «Газпрома» провели совещание на первой площадке по разведке угольного метана на Талдинском угольном месторождении. Здесь ООО «Газпром добыча Кузнецк» (дочка «Газпрома») ведёт пробную эксплуатацию 7 разведочных скважин. В феврале прошлого года



президент России Дмитрий Медведев запустил их в качестве первого в России промысла по добыче угольного метана. На совещании 11 февраля губернатор Кузбасса Аман Тулеев напомнил об этом и о том, что к проекту шли десять лет, и задуман он был тогда, «когда и зарплату вовремя не выдавали, касками стучали, железную дорогу перекрывали». По воспоминаниям

губернатора, в возможности добычи угольного метана сомневались, но она стала реальностью.

Аман Тулеев сообщил, что проекту по добыче угольного метана в Кузбассе придан статус «инновационного», он сделан резидентом кузбасского технопарка и, соответственно, получил льготы по налогам на прибыль (снижение на 5,5%), на имущество (до нуля), по арендным земельным платежам (в 5 раз). Обращаясь к главе Новокузнецкого района Сергею Ковардакову, губернатор призвал его предоставить дополнительные льготы «Газпрому добыча Кузнецк», поскольку в этом году компания начинает работу на территории района: «Снимайте все, что можете снять с нашей стороны (налоги и платежи — А-П)...». Размер региональных льгот, предоставляемых проекту по добыче

угольного метана, глава Кузбасса оценил в 4,6 млрд рублей. Взамен, по его словам, «будет, по большому счёту, наш вклад в энергобезопасность, в модернизацию всей Сибири, страны».

По мнению Амана Тулеева, угольного метана будет достаточно, чтобы полностью покрыть потребности Кемеровской области и заменить природный газ, поступающий в регион по трубопроводу из Томской области (около 4 млрд кубометров в год). Уже построенные на промысле две электростанции мощностью 2,45 МВт в состоянии обеспечить электроэнергией поселок на 200 коттеджей или до четверти потребностей шахты на 1 млн тонн годовой добычи. А всего в районе углеметанового промысла работает 24, проектируется и строится 11 новых угольных предприятий. Им потребуется до 100 МВт новых мощностей, которых, подчеркнул губернатор, пока нет в наличии. Главной же задачей метанового промысла, по словам Тулеева, после аварии на шахте «Распадская» стала безопасность, обеспечить которую поможет снижение метана в угольных пластах: «Там, где мы вначале выкачаем метан, там аварий не будет».

Зам председателя правления «Газпрома» Александр Ананенков отметил, что «не всё так просто», тем не менее, за последние три года на строящемся промысле цепочку добычи замкнули, технологии бурения, подъёма и очистки уголь-

Окончание на стр. 3

В 2008-2010 гг. «Газпром» инвестировал в проект по добыче метана из угольных пластов более 2 млрд рублей. На промысле занято около 200 человек, в прошлом году на нём было добыто 5 млн кубометров метана. Основная часть газа пока сжигается в факеле, 4,5 млн кубометров за 2010 год, 0,2 млн кубометров использованы в качестве моторного топлива, 0,1 млн кубометров на мини-электростанциях промысла. В 2011 году планируется увеличить добычу до 10 млн кубометров (на двух площадках). До 2020 года планируется вложить еще 80 млрд рублей, пробурить в общей сложности 1,2 тыс. скважин и наладить промышленную добычу в объёме 3,5-4 млрд кубометров в год.

ОБЗОР РЫНКА

ПО ПУТИ К МАЛОЭТАЖКЕ

Прошлый, 2010 год, был объявлен в Кемеровской области Годом малоэтажного жилья. Долю «малоэтажки» в общем объёме введённой недвижимости планировалось повысить с 40,4% до 50%. И эта задача, несмотря на всё ещё оцущимое влияние кризиса, была выполнена — согласно официальным данным, на индивидуальное жильё пришлось 53% от построенного жилья.

ПЛАН ВЫПОЛНЕН

По данным департамента строительства Кемеровской области, в 2010 году в регионе было построено 435 тыс. кв. метров индивидуального жилья собственными силами граждан. Кроме того, часть малоэтажного жилья была построена подрядным способом на площад-



ках малоэтажной комплексной застройки. В итоге, всего в 2010 году было построено 530 тыс. кв. метров малоэтажного жилья, и общая доля «малоэтажки» в общем объёме введённого в строй жилья составила 53%.

Правда, нужно отметить, что не всё из учтённого этими данными было построено и введено в прошлый год. Областные власти проводят инвентаризацию индивидуального жилого фонда, ре-

зультаты которой также влияют на статистические показатели по строительству. Так, по данным комитета по легализации объектов налогообложения обл администрации, за 2010 год в Кузбассе было выявлено 454,3 тыс. кв. метров неучтённого жилья (это 4,636 тыс. жилых строений). Из них было зарегистрировано 167 тыс. кв. метров, которые в результате и обеспечили 38,5% годового ввода индивидуаль-

Окончание на стр. 6-7

ДубльГИС
Городской
Информационный
Справочник

**Спешите
на встречу?**

Оптимизируйте
маршрут вместе
с ДубльГИС!

СКАЧИВАЙТЕ БЕСПЛАТНО!
WWW.2GIS.RU

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ПРОМУГЛЕСБЫТ» ПОСТРОИЛ ШАХТУ НА МЕСТЕ ЗАКРЫТОЙ

В Беловском районе ЗАО «Разрез «Инской» (находится под управлением московского ООО «Управляющая компания «Промуглесбыт») ввело в строй новое угледобывающее предприятие — шахту годовой мощностью 1,5 млн тонн. Как сообщил на открытии Андрей Малахов, заместитель губернатора Кузбасса по угольной промышленности и энергетике, на месте нового предприятия когда-то работала шахта «Сигнал», но в 1998 году она была закрыта из-за подземного пожара. Позднее компания «Промуглесбыт» переоформила лицензию на недропользование на этом участке (запасы — 150 млн тонн угля энергетической марки «Д») на свое предприятие ЗАО «Разрез «Инской» и начала строительство нового предприятия. В него «Промуглесбыт» инвестировал 3,5 млрд рублей, еще 900 млн рублей планируется вложить в этом году.

С МАГНИТКИ НА «БЕЛОН» И ОБРАТНО

Виталий Бахметьев, бывший генеральный директор ОАО «Белон», угольной «дочки» Магнитогорского меткомбината, после года и трёх месяцев работы в Кузбассе вернулся на Магнитку. Согласно сообщению ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» приказом президента ООО «Управляющая компания ММК» Виктора Рашникова Виталий Бахметьев назначен на должность вице-президента по коммерции ООО «Управляющая компания ММК». До октября 2009 года он работал заместителем коммерческого директора ММК, потом был назначен руководителем «Белона», когда Магнитка приобрела полный контроль над этой компанией. После его возвращения в Магнитогорск обязанности гендиректора ОАО «Белон» назначен выполнять Вячеслав Бобылев, работавший ранее заместителем коммерческого директора по материально-техническим ресурсам ММК.

«КОКСУ» НУЖНЫ ШАХТЫ И БАТАРЕИ

В Кемерове прошли публичные слушания по поводу строительства новой коксовой батареи на ОАО «Кокс». Как пояснил управляющий директор предприятия Сергей Дьяков, пока планируется реконструировать две действующие батареи с сохранением их мощностей, но в дальнейшем на заводе предусмотрено возведение и совершенно новой установки коксования угля по американской технологии. Проектирование новой батареи может начаться уже в этом году. Из 600 млн рублей инвестиций 2011 года основная часть, 352 млн рублей, пойдет на строительство двух шахт группы — им. Тихова в Ленинск-Кузнецком районе и «Буговской» в Кемеровском районе. Это будут собственные средства предприятия, помимо них на строительство «Буговской» будет направлен инвестиционный кредит, о котором «Кокс» договорился со Сбербанком в прошлом году.

КАК ПОМЕНИТЬ «ПРОРЫВ» НА НАПРАВЛЕНИЕ?

«Круглый стол» «Возможен ли в Кузбассе инновационный прорыв?», который состоялся в Кемеровском государственном университете 15 февраля, явно пообещал получить интересное продолжение. Его организаторами стали группа изданий «Авант» и Университетский научно-инновационный комплекс КемГУ. Предыдущий заседание следует считать конференцию «Инновации в Кузбассе: состояние и перспективы развития», прошедшую здесь же в канун нового 2011 года. В нынешней дискуссии приняли участие наиболее заинтересованные в решении проблем инновационной среды специалисты: представители университетской научной общественности, руководители предприятий малого инновационного бизнеса — МИПов КемГУ, работники администрации, Кузбасского технопарка, структур поддержки малого предпринимательства.

Модераторы заседания — главный редактор экономического еженедельника «Авант-Партнер» Галина Красильникова и директор университетского научно-инновационного комплекса КемГУ Антон Силинин — поставили перед собой задачу обсудить, как изменить ситуацию в регионе, чтобы инновационный прорыв состоялся.



Силинин — поставили перед собой задачу обсудить, как изменить ситуацию в регионе, чтобы инновационный прорыв состоялся. Он отметил, что в регионе есть потенциал для инноваций, но его реализация затруднена из-за отсутствия необходимой инфраструктуры и кадров.

региона названа пустующая информационная ниша и отсутствие какого-либо экспертно-аналитического центра, обладающего полномочиями. Объективных данных о доле инновационного продукта в валовом региональном продукте (ВРП) просто нет, да и не может быть, поскольку отсутствуют даже элементарные статистические данные, отражающие ту деятельность, которую можно было бы признать инновационной. Отсутствует и общественно-государственный совет в составе признанных специалистов, занимающийся вопросами инновационного развития региона — аналог тех органов, которые давно существуют и действуют при структурах федеральной власти, начиная с президентского уровня вплоть до региональных.

Третьей, безусловно, системной проблемой, характерной для инновационного развития Кузбасса, является, по мнению Антона Силинина, фактическое отсутствие среды, порождающей инновации. Несмотря на присутствие в регионе отдельных, пусть даже точечных очагов научно-исследовательской и внедренческой деятельности и даже интереса бизнеса к инвестированию проектов, горизонтальные связи между субъектами инновационного пространства отсутствуют. Поэтому задачей сегодняшнего дня становится «собрание» и структурирование новой системы взаимоотношений в любых приземных формах. Только в таких условиях, при максимальном количестве подходов к созданию инновационного продукта, возможно получение инновационного результата.

Мнение о том, что разнонаправленные стремления науки, власти и бизнеса — для получения инновационного продукта — необходимо структурировать поддерживаемые участниками круглого стола. Ещё одним его итогом можно считать решение продолжить развитие темы инновационного развития региона в ближайшее время целым рядом последовательных мероприятий. Рабочая группа по разработке тематики этих мероприятий должна собраться уже на этой неделе.

Сергей Волков

УГОЛЬНЫЙ ГАЗ ВЕРНЁТСЯ УГОЛЬЩИКАМ

Окончание. Начало на стр. 1

ного метана освоили», и «можно сказать, что этот газ работает». По его данным, в этом году компания планирует вложить в углеметановый проект еще 1,5 млрд рублей и начать добычу метана на старой площадке — на Нарыкско-Осташинской площади в Новокузнецком районе. Там уже пробурено 10 разведочных скважин, которые затем будут переделаны в добычные. В следующем году к ним добавятся ещё 14 добычных скважин на Талдинской площадке. В итоге, добыча газа вырастет с уровня в 20 тыс. кубометров в сутки (максимум) в настоящее время до 140 тыс. кубометров. Зампредседателя правления «Газпрома» согласился с губернатором Кузбасса, что в отличие от добычи метана из сквап при извлечении его из угля повышается уровень безопасности в угольной отрасли.

Говоря о дальнейших перспективах проекта и возможной денежной отдаче от вложений в добычу газа из угля, Александр Ананенков не раскрыл экономических показателей углеметанового промысла, как текущих, так и предполагаемых. Как пояснил Станислав Золотых, гендиректор ООО «Газпром добыча Кузнецк», пока добыча ведётся в режиме разведки, а выход на рентабельный уровень предполагается на седьмой год работы. По



По словам Александра Ананенкова, за последние три года на строящемся промысле «цепочку добычи замкнули, технологию бурения, подъёма и очистки угольного метана освоили», и «можно сказать, что этот газ работает»

данным Александра Ананенкова, угольный метан сильно отличается от традиционного природного газа, в первую очередь тем, что это газ низкого давления, поэтому он не пригоден для транспортировки на большие расстояния. В то время как природный газ доставляется в среднем на 2000 км от места добычи, угольный метан, как заметил заместитель председателя правле-

ния «Газпрома», можно использовать только по месту добычи.

На стендах «Газпром добыча Кузнецк» с данными о проекте указано, что основными рынками угольного метана призваны стать малая энергетика (годовое потребление до 0,24 млрд кубометров), производство моторного топлива для разрезов и шахт (0,8 млрд) и газификация прилегающей территории (до 1,8 млрд). Поскольку на прилегающих к промыслу территориях нет крупных городских поселений, очевидно, что в первую очередь основными потребителями тепла, электроэнергии и моторного топлива из угольного метана будут угольные компании, работающие на Талдинском и Ерунаковском месторождениях.

В угольной компании «Кузбассразрезуголь» пояснили, что в настоящее время компания перевела на газ 96 автомобилей (все с бензиновыми двигателями), самую большую нагрузку из которых несут автобусы ПАЗ для перевозки горняков на работу. По расчетам компании, перевод на газ окупится в течение года, ведь баллонный метан вдвое дешевле бензина. Что касается энергообеспечения, то для него Талдинскому угольному разрезу требуется 30 МВт мощности, что значительно больше, чем могут пока предложить метановые электростанции.

Егор Николаев

ЦЕНА ВОПРОСА

813 тысяч 120 рублей выручила Кемеровская область от продажи лицензии на разработку участка Краснознаменский-2 в 40-45 км к северо-востоку от Новокузнецка с запасами песчано-гравийной смеси в 1,53 млн кубометров по категории геологической изученности Р2. Аукцион по продаже права его разработки с указанным платежом выиграло новокузнецкое ООО «Наноресурс». На торгах был сделан один шаг, другой их участник, кемеровское ООО «СибНИИуглепроект», свою цену не предлагал. Ещё 112 тысяч 890 рублей поступит в областной бюджет от продажи лицензии на Златогорский участок месторождения диабазов (строительный камень) в Ижморском районе с запасами 49 тыс. кубометров. Как сообщили в департаменте природных ресурсов и экологии, который проводил торги по этим участкам 10 февраля, право разработки Златогорского участка с таким платежом получило кемеровское ООО «Китатский разрез». На аукционе, в котором также участвовало кемеровское ООО «Промуглеснаб», было сделано два шага.

840 тысяч рублей, как минимум, не поступило в федеральный бюджет в связи с тем, что назначенный на 18 февраля аукцион по продаже права пользования недрами на месторождении россыпного золота река Ганова (приток Кондомы) в Таштагольском районе признан несоответствующим. Торги объявляло Федеральное агентство по недропользованию со стартовым платежом в 800 тыс. рублей. Для победы в подобных аукционах требуется, чтобы был сделан как минимум один шаг в 5% от стартовой цены. В данном случае — 40 тыс. рублей. Но, как сообщил представитель одного из претендентов на данный участок, три заявки направленные на торги (в том числе, от работающего в Таштагольском районе и в Республике Алтай ООО «Алтайский прииск»), были признаны не соответствующими требованиям законодательства. Впрочем, месторождение на реке Ганова вряд ли смогло серьёзно увеличить добычу золота в Кузбассе. В объявлении о торгах указано, что добыча золота на этом месторождении велась более века с 1866 года, в результате из россыпи было извлечено 389,6 кг. Поэтому на торги были выставлены запасы, учтенные государственными балансом, в количестве всего 38 кг золота (по категории изученности С1). Прогнозные ресурсы в границах участка по экспертной оценке составляют 50 кг по степени изученности категории Р1.

12 миллиардов 500 миллионов рублей инвестиций запланировано в развитие ОАО «Холдинговая компания «СДС-Уголь» (отраслевое подразделение холдинга «Сибирский деловой союз») в 2011 году, в 3 раза больше, чем в прошлом году. Предприятия холдинга планируют добыть свыше 20 млн тонн угля. При этом, как сообщила пресс-служба ХК «СДС-Уголь», увеличение объёмов будет обеспечено как за счёт роста производительности труда на действующих предприятиях, так и «за счёт новых активов — «СДС-Уголь» приступил к управлению шахтой «Листвянская» и обогатительной фабрикой «Листвянская» (Беловский район), ООО «Сибнефтуголь» (подробнее о приобретении этого актива см. рубрику АКТУАЛЬНО). Основные вложения будут направлены на строительство нового разреза, расположенного на участке «Поле шахты Майска» и обогатительной фабрики «Черниговская-Коксовая», в технико-экономическое обоснование разрезов «Черниговец», «Восточный» и «Киселевский».

ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА

На вопросы нашего корреспондента отвечает заместитель декана заочного факультета, доцент кафедры «Экономика и управление» Кемеровского технологического института пищевой промышленности, Николай ЛАТКОВ.

— Николай Юрьевич, насколько, по вашему мнению, высока необходимость получения второго высшего образования?

— Знаете, я бы, в первую очередь, вспомнил слова наших студентов. Многие из них говорят, что просто овладеть какой-то конкретной специальностью — этого уже недостаточно. Вот, например, юрист. Да, он знает законы, он владеет определенными инструментами, позволяющими ему исполнять свои профессиональные обязанности. Но одно дело — организация работы пусть даже небольшого коллектива. Добавьте к этому знание основ маркетинга и менеджмента, что сегодня требуется от наёмных работников и предпринимателей современного высококонкурентный рынок. Специалист, решив получить второе высшее экономическое образование в нашем вузе по специальности «Экономика и управление», становится, по сути, универсальным работником.

— Как вы считаете, второе высшее образование даёт че-



В качестве показательного примера стоит упомянуть очередную защиту выпускных квалификационных работ второго высшего образования, которая состоялась буквально в конце января 2011 года. Приятно, что некоторые выпускники уже успели ощутить преимущества, которые дало им второе образование. Так, один из наших бывших студентов — Степан Сонин — недавно был назначен на вышестоящую должность. Ранее он занимал пост директора компании «Имарко» в кемеровском филиале. Сейчас Степан Александрович переведен на должность директора более крупного новосибирского филиала этой компании.

Стоит отметить, что Степан Сонин и первое образование получил в КемТИПП. Он технолог. Сразу после вуза пошел работать по специальности.

— Чем получение второго образования отличается от первого?

— В осознании выбора. Будь то необходимость дальнейшего карьерного роста или повышение общего образовательного уровня для адаптации в сложных рыночных условиях. Либо и то, и другое одновременно. То есть, человек понимает — «мне не хватает знаний!»

Второе экономическое образование обеспечивает базу: понимание как и что необходимо делать, чтобы достичь успеха. Тем более что уровень наших преподавателей, я считаю, очень высоким. Они способны дать студентам действительно ценные знания, которые пригодятся в реальной профессиональной деятельности.

— Вы сами упомянули, что второе образование получают, как правило, люди работающие. А значит, для того, чтобы их обучать, необходимо сформировать гибкий учебный процесс. Что сделано в вузе в этом направлении?

— Разумеется, у нас выстроен очень гибкий учебный график.

Занятия проводятся в вечернее время и выходные дни. Более того, учитывая, что наш вуз единственный в своём профиле за Уралом, у нас обучаются студенты не только из Кузбасса, но и Томской, Новосибирской, Омской областей, Тюмени, Алтай, Республики Хакасия и других регионов России. Соответственно, мы активно внедряем инновационные дистанционные образовательные технологии. Например, посредством интернета, когда студент может проконсультироваться с преподавателем через Skype. Так что, как говорится, было бы желание. А второе высшее образование сегодня не только необходимо, но и доступно.

Игорь Рожков

КЕМТИПП

г. Кемерово,
6-р Строительный, 47
тел. (3842)73-40-40,
факс: 39-68-81
office@kemtipp.ru
www.kemtipp.ru

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

УГЛЕМЕТБАНК

предлагает ипотечный кредит с комбинированной процентной ставкой, на приобретение квартиры, расположенных по адресу: г. Кемерово, ул. Свободы, дом 23 А.

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ «ЭКОНОМ»

Размер процентной ставки:
7% годовых — фиксированная процентная ставка первые 3 года с момента заключения кредитного договора. Затем — переменная процентная ставка:
ставка рефинанс. ЦБ РФ + 5 процентных пунктов.*

*Переменная процентная ставка пересматривается каждые 6 месяцев, в зависимости от размера ставки рефинансирования ЦБ.

За дополнительной информацией по приобретению квартир в ипотеку обращаться в кредитный отдел КФ ОАО «Углеметбанк» тел.: (3842) 777-403

За дополнительной информацией по приобретению квартир обращайтесь в отдел продаж ООО «ГЛОБАЛ» тел.: (3842) 33-77-07; +7-903-907-3886

ПЕСНОЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ

Евровагонка, Блок-хаус из абаша, Доска для пола, Брусok, Мебельный штат... Всё для бани и сауны!

Тел.: 76-30-50 www.sib-ltd.ru

Малые Архитектурные Формы
Беседки, веранды, домики, туалеты и пр.

«СДС-УГОЛЬ» РАСШИРИЛСЯ «СИБЭНЕРГОУГЛЕМ»

Новосибирская угольная компания «Сибэнергоуголь» вошла в состав холдинговой компании «СДС-Уголь» (отраслевое подразделение кемеровского ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз», СДС). Это уже третье крупное приобретение холдинга в угольной отрасли за последнее время, а также роста добычи на старых активах, «СДС-Уголь» планирует уже в этом году добыть более 20 млн тонн угля.



Говор, бывший гендиректор ООО «СДС-Уголь», сообщил, что компания продана холдингу СДС: «Продали бизнес, считаю, на пике». В ХК «СДС-Уголь» и в СДС подтвердили приобретение нового актива, но от подробных комментариев отказались. У нового актива СДС уже есть определённые перспективы развития. В августе 2007 года «Сибэнергоуголь» приобрёл лицензию на разработку новых участков — Ананинского Восточного, Ананинского Западного и Бунгурского Южного в Новокузнецком районе. В марте 2010 года Роман Говор заявлял, что в планах «Сибэнергоуголь» увеличить добычу угля на 30% по сравнению с 2009 годом, до 1 млн тонн (этот план был выполнен), в 2011 году — до 1,2 млн тонн и через три года — до 2,5 млн тонн. Правда, для такого увеличения добычи требовалось около 1,8 млрд рублей, в то время как инвестиции

2010 года были запланированы в размере всего 61,5 млн рублей. В прошлом году 75% добываемого компанией угля отправлялось на экспорт — в Словакию, Турцию, Казахстан, Италию, Польшу, Болгарию, Китай. 15 февраля ОАО «ХК «СДС-Уголь» объявило о планах расширения добычи угля в этом году на 27%, до более чем 20 млн тонн по сравнению с 15,7 млн тонн в прошлом году (с учётом добычи предприятиями УК «Проктопьев-

скуголь», которая управляет «СДС-Углем»). Пока в планах нового собственника «Сибэнергоуголь» работать на уровне прошлого года, но если в разработку будет вовлечён ещё один участок недр, она может вырасти до 1,5 млн тонн. В конце прошлого года аналитик «Уралсиб Кэпитал» **Николай Сосновский**, исходя из запасов и наличной добычи, оценивал «Сибэнергоуголь» в 150-170 млн долларов.

Антон Старожилко

«Сибэнергоуголь» создали и до недавнего времени контролировал Александр Говор, бывший технический директор ОАО «Южгужбассуголь», ныне один из владельцев компании «Нефттехсервис». В компанию входит ООО «Торговый дом «Сибэнергоуголь», которое управляет ООО «Сибэнергоуголь» (добывающее предприятие), ООО «Погрузочно-транспортное предприятие «Сибэнергоуголь», ООО «Автотранспортное предприятие «Сибэнергоуголь», ООО «Дмитровское» (сельскохозяйственное предприятие), ООО «Сибэнергоуголь» располагает лицензиями на участки недр Ананинский Восточный, Ананинский Западный и Бунгурский Южный с запасами около 52 млн тонн. Добычу ведёт в Бунгурском Южном.

Служи о продаже «Сибэнергоуголь» появились ещё в конце прошлого года. Тогда представители угольной отрасли Кузбасса и Новокузнецка говорили о намерении собственника компании продать этот актив и полностью переключиться на развитие нефтяного бизнеса. Напомним, что **Александр Говор** (на фото) является одним из вла-

дельцев ЗАО «Нефттехсервис», которое строит Яйский нефтеперерабатывающий завод мощностью 3 млн тонн в год. В качестве возможных покупателей назывались тогда акционеры холдинга «Сибирский цемент», контролирующей расположенный также под Новокузнецком разрез «Бунгурский-Северный». Но на прошлой неделе **Роман**

ЛИДЕР

«КУЗБАССЭНЕРГОСБЫТ»: ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА

В этом году энергетическая отрасль вступила в новую эпоху. Преобразования на рынке электроэнергии завершены, с 1 января 2011 года её продажи начались только по свободным ценам. Регулируемыми государством остались передача электроэнергии, инфраструктура отрасли и сбытовая навалка, а также тарифы для населения. Однако, в ОАО «КузбассэнергоСбыт», крупнейшей энергосбытовой компании Кемеровской области, уверены, что полная либерализация рынка не отразится на стабильности поставок электроэнергии потребителям.



Леонид Петров, управляющий директор ОАО «КузбассэнергоСбыт»

В 2010 году КузбассэнергоСбыт реализовал 10 миллиардов 644 миллиона кВт-час электроэнергии. Крупнейшими потребителями для компании стали население (около 30% всех поставок), бюджетные организации, предприятия жилищно-коммунального комплекса, а также угольные предприятия. По оценке управляющего директора предприятия **Леонид Петров**, примерно такой же объём поставок электроэнергии будет у компании и в этом году.

А главная задача, которую ставит перед собой КузбассэнергоСбыт, как гарантирующий поставщик электроэнергии, о чём рассказал на встрече с журналистами **Леонид Петров**, быть клиентоориентированной компанией. На это были нацелены основные усилия компании в прошлом году. При высоком качестве предоставляемых услуг, было много сделано и для создания комфортных условий для клиентов.

Клиентоориентированный подход предусматривает наличие удобных офисов — в прошлом году было открыто два новых участка «КузбассэнергоСбыта» в Новокузнецке и в Красном Броде, и сегодня компания располагает 4 межрайонными отделениями и 20 участками. Все они, подчеркивает **Леонид Петров**, реконструированы. Работа с потребителями ведётся и выездным способом, на специально оборудованных ав-

томобилей с яркими логотипами. Для всех потребителей компании работает «горячая линия» 8-800-200-36-56. В прошлом году была открыта еще одна для клиентов Новокузнецка с бесплатным звонком по номеру 8-800-100-36-60, внедрен приём платежей через мультимедиа, началась автоматизация общения с клиентами. Вся полезная для потребителя информация доступна на сайте компании www.kuzesc.ru.

Главной проблемой, с которой уже много лет сталкивается энергетика, остаётся платёжная дисциплина, точнее, её недостаток. По этой причине, подводя итоги 2010 года, **Леонид Петров** назвал год сложным из-за неплатежей и проблемы оплаты общедомовых нужд (ОДН) населения. Платёжная дисциплина резко ухудшилась с началом экономического кризиса 2008 года и пока не восстановилась. При этом неплатежи в энергетике, по оценке управляющего директора КузбассэнергоСбыта, создают проблемы не только сбытовым компаниям. По цепочке производственных отношений они распространяются на электрические сети, не давая им развиваться, на генерацию, угрожая срывом ремонтов и закупок топлива.

Так задолженность потребителей перед КузбассэнергоСбытом увеличилась за прошлый год почти в полтора раза: на 1 января 2011 года она составила 1,035 млрд

рублей против 679 млн рублей на 1 января 2010 года. Среди «лидеров» неплатежей — население (22% всей задолженности), ЖКХ (20%), бюджетные организации (6%). Эти же группы потребителей набрали больше других просроченной задолженности. Не помогло пока остановить рост дебиторской задолженности и определенное улучшение экономической ситуации. Компании в таких обстоятельствах приходится брать кредиты, чтобы приобрести электроэнергию на оптовом рынке и гарантированно поставить её потребителям.

В проблеме задолженности населения наиболее больно вопрос — неплатежи и споры по поводу общедомовых нужд. Выделение этого платежа произведено в соответствии с Постановлением Правительства № 307. О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам». Сетевые ком-

пани установили приборы учёта в многоквартирных домах, и жильцам начали выставлять счета на оплату не только собственного потребления электроэнергии, но и расходов на электроснабжение мест общего пользования. По оценке **Леонид Петров**, во многих случаях резкий рост платежей за ОДН вызван плохим состоянием внутридомовых сетей и, соответственно, значительными потерями, воровством, отсутствием приборов учёта в отдельных квартирах, а управляющие компании в таких обстоятельствах неохотно включаются в устранение этих недостатков. В результате, как поясняет **Ирина Бак**, директор ОАО «КузбассэнергоСбыт» по работе с потребителями-гражданами, некоторые клиенты, отказываются оплачивать отдельно выделенное начисление за ОДН. Из 230 млн рублей задолженности населения, накопленной на начало 2011 года, около 50 млн рублей приходится на долги по ОДН. При этом региональным «лидером» по этому показателю является Новокузнецк, на который приходится около 30 млн рублей таких долгов.

Одним из способов сокращения этих расходов и, соответственно, уменьшения недовольства размером платежа **Леонид Петров** называет всеобщее «оприобривание» потребителей, т.е. установку современных точных приборов учёта потребителем электроэнергии. Обследование многих жилых домов специалистами КузбассэнергоСбыта показало отсутствие приборов учёта у многих жильцов. Проведённый компанией в Новокузнецке эксперимент в одной из обычных пятиэтажек на Кузнецкстроевском, 50 показал, что платежи за электроэнергию, которую начисляют за величину

ОДН, можно сократить с помощью установки приборов учёта и ревизии домашней сети. В ходе эксперимента выяснилось, что из 36 квартир в доме, 16 не имели приборов учёта, а значит, их потребление энергии рассчитывалось по установленным нормативам. По рекомендации специалистов КузбассэнергоСбыта обслуживающей дом организацией были проведены ревизия электросетей и их ремонт, а сбытовой компанией установлены контрольные счётчики в квартирах «бесприборников», которые фиксировали потребление в этих квартирах. После замены проводки в здании и произведения расчётов за электроэнергию всем жильцам дома на основании показаний счётчиков, выяснилось, что если потребители будут рассчитываться по показаниям приборов учёта, то оплата на ОДН в счетах снизится на 40%.

Этот пример доказывает, что снижения платежей за электроэнергию, израсходованную в местах общего пользования, можно добиться путём установки индивидуальных приборов учёта. Тем более что Федеральный закон «Об энергосбережении» обязывает потребителя сделать это до конца года. Во многих многоквартирных домах работа в этом направлении уже ведётся: сотрудники КузбассэнергоСбыта организуют встречи со старшими домов, с которыми проводится специальное обучение. А те в свою очередь разъясняют жильцам необходимость обслуживания организациями электрических сетей, разъясняют жильцам правила энергосбережения, чтобы размер платы за ОДН не обременял семейный бюджет.

Егор Николаев

ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ «ЧЕРНИГОВЦА»

Второе дыхание приобретает одно из старейших предприятий открытой добычи угля в Кузбассе — разрез «Черниговец» (входит в ХК «СДС-Уголь»). В этом году флагман угольного подразделения холдинговой компании «Сибирский Деловой Союз» отмечает своё 45-летие и сдвигает позиции одного из лидеров отрасли не намерен. В начале февраля на предприятии запущен электродвигательный экскаватор **Hitachi EX-5500 E-6LD** с объёмом ковша 27 кубических метров. На этом переоснащение «Черниговца» и других предприятий «СДС-Угля» не остановится: в планах холдинга СДС на 2011 год приобрести еще 13 экскаваторов фирмы **Hitachi** различных марок, а также новые самосвалы, бульдозеры и другую технику.



Первенец в этом процессе — экскаватор **Hitachi EX-5500 E-6LD** — спроектирован с учётом условий добычи угля на «Черниговце»: горно-геологические особенности, крепости породы, низкой температуры воздуха. Сборка машины весом 525 тонн была проведена за 21 день силами технических специалистов разреза под контролем сервисных инженеров компании **Hitachi** и поставщика техники компании ООО «Техстройконтракт» (официальный дилер компании **Hitachi** в России). Отличительными особенностями новой машины являются высокая производительность и сверхнадёжность. Как заявил на запуске экскаватора в работу президент СДС **Михаил Федяев**, подобная машина — первая в России, она в состоянии заменить сразу 3 старых экскаватора, ранее работавших на разрезе. Его мощность 3 тыс. л.с., объём ковша — 27 кубических метров.

Вторая подобная машина должна поступить на разрез к маю, экскаваторы будут использоваться в составе технологических комплексов вскрышных работ. «Напарниками» новых экскаваторов станут также по пять новых самосвалов марки **БелАЗ** грузоподъёмностью 240 тонн и бульдозер. В таком составе высокопроизводительный технологический комплекс будет обеспечивать производство вскрыши объёмом до 10 млн кубических метров.

Одно из серьёзных технологических преимуществ мощного экскаватора **Hitachi** — двойной электропривод. Диагностику состояния машины можно производить в режиме реального времени при помощи Интернета. Для этого на «Черниговце»

внедрена система сервисной передачи данных по беспроводной сети Wi-Fi. Кабина экскаватора отвечает всем современным требованиям и обеспечивает безопасность и комфорт машинисту. Она оборудована травмобезопасными стеклами, кондиционером, кресло машиниста смонтировано на пневмоподвеске, что существенно снижает уровень вибрации.



Для работы на новом экскаваторе подготовлен экипаж из числа лучших экскаваторщиков «Черниговца» под руководством бригадира **Вячеслава Евдокимова**. Под руководством специалистов фирмы **Hitachi** горняки прошли подготовку по управлению и обслуживанию экскаватора. Принимая новую технику, **Вячеслав Евдокимов** поблагодарил руководство разреза и холдинга СДС за оказанное доверие и пообещал достойно работать на новом экскаваторе.

По словам **Михаила Федяева**, поставка новой техники осуществляется в рамках программы технического перевооружения «Черниговца», принятой в 2009 году, и затраты на которую в 2011 г. составят более 1,5 млрд рублей. Цель программы — повысить производительность труда, обеспечить работу разреза на уровне добычи около 6 млн тонн в год ещё более 20 лет. Как подчеркнул президент холдинга «Сибирский Деловой Союз», за последние 10-15 лет

старая техника уже износилась и после такого технического перевооружения «Черниговец» сможет стабильно работать ещё долгие годы. В прошлом году разрез выдал на-гора 5,5 млн тонн угля, в этом году планирует 5,75 млн тонн, а дальше выход на 6 млн тонн годовой добычи. Для обеспечения нового более высокого уровня добычи предприятие приступает в этом году к освоению новых запасов — на Шурарском угольном месторождении. В перспективе, как заявил **Михаил Федяев**, планируется

приобретение у **Hitachi** ещё более мощной техники — экскаваторов с объёмом ковша в 44-45 кубометров, самосвалов **БелАЗ** грузоподъёмностью 360 тонн.

Также как и на «Черниговце» проводится оснащение современной техникой и остальных предприятий холдинга «СДС-Уголь» в рамках общей программы модернизации основного горнотранспортного оборудования. Цель программы — увеличение эффективности производства и снижение эксплуатационных затрат. Через день после пуска новой машины на «Черниговце» следующий агрегат вошёл в строй на разрезе «Восточный» (входит в ХК «СДС-Уголь»). Это — электродвигательный экскаватор **Hitachi EX-2500** с объёмом ковша 15 кубических метров стоимостью более 146 млн рублей. Машина весом 250 тонн была собрана за 14 дней силами будущего экипажа машинистов экскаватора под руководством бригадира **Вячеслава Санникова** и технических специалистов разреза под контролем сервисных инженеров компании производителя. До конца 2011 года на разрез «Восточный» поступят два ещё более мощных экскаватора **Hitachi EX-3600** с объёмом ковша 21 кубометр.



Поставки новых экскаваторов стали событием не только для «Черниговца», холдинга «Сибирский Деловой Союз» и угольной отрасли Кузбасса, но и для развития всех российско-японских экономических отношений. Глава московского представительства **Hitachi Construction Machinery Исиу Санасуке** подчеркнул, что данная поставка имеет огромное значение для производителя, ведь компания **Hitachi** давно пыталась войти на рынок Кузбасса, и вот ей удалось это сделать в сотрудничестве с фирмой «Техстройконтракт», договорившейся о поставках техники **Hitachi** на предприятие СДС. Контракт на поставку в начале четырех машин был заключен в ноябре прошлого года при участии банка **Mitsubishi**, выдавшего кредит на покупку. Затем к этому контракту добавились новые договоренности о поставках еще 10 экскаваторов. Выбор экскаваторов **Hitachi**, по данным специалистов «СДС-Угля», обусловлен их высокой производительностью и надёжностью. **Исиу Санасуке** заверил кузбасских угольщиков, что для **Hitachi** Россия является одним из ключевых рынков тяжелой горнодобывающей техники. Поэтому компания приняла решение о строительстве в Тверской области завода по производству экскаваторов и планирует запустить его в 2013 году.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ВСЁ, ЧТО НУЖНО, И НИЧЕГО ЛИШНЕГО

Знаете ли вы, сколько потратите на сотовую связь в этом месяце? Такой необычный вопрос задали мы прохожим на улицах Кемерово. И получили вполне предсказуемые ответы.

Около половины жителей ответили, что знают, сколько приблизительно тратят в месяц, — как правило, это сумма в районе 300 рублей — и на основе этого планируют будущие расходы. Примерно, треть опрошенных вообще не задумываются, сколько тратят на связь, но уверены, что достаточно много и хотели бы сэкономить. Еще около 10% жителей устанавливают себе строгие лимиты расходов на связь и стараются не выходить за установленные границы: просят перезванивать, говорят быстро и всячески экономят.

Оставшиеся вообще не знают, сколько стоит их связь, поскольку оплачивает её кто-то другой. А вот для тех 98% жителей, кто хочет точно знать, сколько потратит на связь в этом месяце, есть отличная новость от МТС. Теперь можно общаться, не считая минут и копеек за фиксированную плату — 250 рублей в месяц — с тарифом «MAXI Plus. Все что нужно для общения».

Новое предложение МТС обещает произвести такую же революцию в сотовой связи, как в свое время безлимитные тарифы для доступа в Интернет. За фиксированную плату абонент получает возможность абсолютно безлимитного общения (звонки, SMS, MMS) с абонентами МТС по всей Сибири, 300 минут звонков на любые номера региона и номера МТС по всей России, а также по 50 SMS и MMS на номера других операторов связи. И самое главное — безлимитный мобильный интернет. Этого более чем достаточно, чтобы удовлетворить потребности в мобильной связи обычного кемеровчанина.

Ольга Юрева

Знаете ли вы, сколько потратите на связь в этом месяце?

Марина, студентка

У меня на один экзамен в месяц уходит не меньше 100 рублей. Потом еще аська, ну и звонки, конечно. Думаю, минимум рублей 300 в месяц трачу. Да, немало, но и пользуюсь я телефоном тоже много, так что думаю, затраты оправданы.

Нина Ивановна, бухгалтер

Городского телефона у меня нет — вместо него мобильный. Так выгоднее получается. Сколько потрачу в этом месяце? Обычно я пополюю счет раза два в месяц — рублей по 200 складу. Обычно хватает. Но конечно, было бы удобнее заранее знать точную сумму.

Дмитрий, таксист

Даже не знаю. Много. Я же со своего телефона клиентам перезваниваю, коды подвезжаю. Плачу за связь из своего кармана, а куда деваться? Безлимитная связь за 250 рублей? Если это правда, то я, конечно, подключусь. У меня точно выйдет приличная экономия.

Wi-Fi: ИНТЕРНЕТ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ

Сегодня на телекоммуникационном рынке Кузбасса представлен самый широкий спектр услуг, предлагаемых абонентам. Но и в этом изобилии есть «изюминка» — с 2009 года в Кемерове под маркой WiTe (Вайт) работает сеть передачи данных четвертого поколения (4G) компании «Новые телекоммуникации».

Начав с малого, компания продолжает свое развитие, — в конце прошлого года увеличила в несколько раз число базовых станций, повысила пропускную способность сети, закрыла «белые» пятна и подняла скорость передачи данных, осуществляющую в стандарте WiMAX. В настоящее время WiTe — это услуга мобильного доступа в Интернет, предоставляемая без каких-либо ограничений. Как подчеркивает коммерческий директор Кемеровского филиала компании Надежда Олюнина, WiTe предлагает своим абонентам услугу доступа в Интернет свободную от всяких ограничений — на условиях мобильного неограниченного безлимитного доступа с максимальной скоростью. Абоненту не нужно опасаться, что после превышения определенного объема полученных данных, скорость передачи будет уменьшена. В первую очередь такая связь удобна и необходима тем,

кому необходимо иметь постоянный доступ в Интернет вне зависимости от места пребывания, кому особенно важно получать большие объемы данных из всемирной сети. Линейка тарифов WiTe предельно проста. Тариф ВАЙТ_МАКС удобен в первую очередь тем, что обеспечивает мобильный доступ в Интернет, когда в течение дня приходится перемещаться по городу, но нужно оставаться на связи. Тариф ВАЙТ_ПРЕМИУМ обеспечивает высокоскоростной доступ дома или в офисе, когда необходима связь есть, а возможности нет. «Возможно, на первый взгляд наши услуги не так дешевы, но в конечном итоге, в пересчете на получаемый объем, они оказываются очень выгодны для абонентов» — отмечает Надежда Олюнина.

После завершения второго этапа строительства сети и значительного расширения её возможностей компания почувствовала



заметный приток абонентов. В первую очередь услуги WiTe оказались востребованы теми, для кого отсутствие проводного подключения — это преимущество, а не недостаток: студенты, менеджеры, IT-специалисты — те, кому по роду занятий доступ в Интернет необходим без привязки к месту. Особый спрос отмечают в компании со стороны тех абонентов, кто снимает жилье, нередко вынуждены переезжать, и кто, естественно, не может обзавестись собственным высокоскоростным подключением к Интернету традиционным способом, но кабелю или телефонной сети. Рассчитывают в компании и на спрос со стороны малого бизнеса, ведь услуги WiTe отлично подходят его запросам, позволяя обеспечить передачу данных в выгодных условиях — без ограничений и без привязки к проводу. К тому же подключение с помощью роутера даёт возможность обеспечить Интернетом сразу несколько компьютеров в небольшом офисе.

WiTe стремится стать ближе своим клиентам, обеспечить их лёгким доступом к услугам и платформам. Сегодня для этого заключены соглашения с дилерами,

и сейчас по всему Кемерово приобрести комплекты подключения к услугам WiTe можно в более чем 30 торговых точках, в том числе, в «Евросети», «Планете Стерео», в Кемеровском мобильном центре и в магазинах «Компьютерные системы». Оплата услуг доступна не только в офисе продаж компании, но и через широчайшую сеть платёжных терминалов QiWi. Кроме этого, поясняет Надежда Олюнина, с 20 февраля WiTe расширяет ассортимент абонентских устройств. В частности, для прие- ртвенности станет доступно особое решение для владельцев мобильных компьютеров — ноутбуков или нетбуков. Это роутер Seowon 3200W — беспроводное устройство, которое взаимодействует с сетью WiTe по технологии WiMAX, а с персональным компьютером клиента с помощью технологии Wi-Fi. Такое устройство обеспечит связь между компьютером и роутером, позволив разместить роутер в точке наилучшего приёма, а компьютер разместить там, где удобно и комфортно пользователю. А его компактные размеры и небольшой вес (устройство с лёгкостью помещается в карман) позволяют иметь его при себе, где бы вы ни находились. Это наилучшим образом подтверждает слоган компании: WiTe — технология свободы!



Тел.: (3842) 347-000
сайт:рф

ПО ПУТИ

Окончание. Начало на стр. 1

ного жилищного строительства (ИЖС). Очевидно, что оставшиеся 287,3 тыс. кв. метров ждут своей очереди по регистрации и «помогут» статистике ввода индивидуального жилья в 2011 году.

Хотя традиционно строительство и последующее содержание частного дома обходится дороже, чем квартиры в многоквартирном доме, а кризис всё ещё оказывает влияние на строительный рынок, именно малоэтажное строительство помогло региону не допустить существенного отставания от строительных планов 2010 года. Это подтвердил и заместитель губернатора по строительству Антон Сибиль на недавнем заседании коллегии областной администрации: «Сельские территории практически все успешно справились с выполнением строительных задач, в то время как города, в которых должен быть платежеспособный спрос и развитая ипотека, напротив, «провалились» и «недодали» в общей сложности 900 тыс. кв. метров жилья».

ИДЕЯ МАЛОЭТАЖНОЙ ЖИЗНИ

Строительство индивидуальных домов в сельских территориях — это, конечно, хорошо, но такой вид жилья в сельской местности традиционен, а цели объявленного «Года малоэтажного жилья» были несколько иные — прежде всего, развитие комплексных малоэтажных посёлков вблизи крупных городов области. По словам Александра Шнитко, заместителя начальника департамента строительства Кемеровской

области, «количество малоэтажного жилья — это только половина дела». «Мы ставили перед собой задачу не только и не столько количественную, сколько качественную: распространить опыт Лесной Поляны на другие города и районы. Площадки комплексной малоэтажной застройки — это будущее нашей строительной отрасли, жилье принципиально нового типа. Собственный дом или таун-хаус, с небольшим участком земли, диктуют образ жизни, который радикально отличается от привычного для нас обитания в многоквартирных домах. Другие интересы, ритм, занятия. Наша задача сделать так, чтобы жизнь в малоэтажных посёлках стала доступна не только обеспеченным, богатым людям, но и широким слоям среднего класса, и даже малообеспеченным гражданам: по сути, всем желающим. Ведь одно из важных достоинств малоэтажного жилья — это широкий диапазон стоимости. Можно построить скромный деревянный сруб, можно — дорогой «замок». Все зависит от личных потребностей и возможностей».

По данным департамента, на сегодняшний день в Кемеровской области имеются около 30 площадок, на которых ведётся строительство малоэтажного жилья. Их общая мощность составляет почти 2,5 млн кв. метров жилья. Антон Сибиль оценивает это как задел комплексного малоэтажного строительства на ближайшие 5 лет. Некоторые из них осваиваются уже давно и там есть готовое жильё. Где-то работа только начинается: идёт проектирование, начинается строительство сетей, закладываются фундаменты пер-

вых домов. Стоит отметить, что большинство строящихся сегодня малоэтажных проектов были начаты ещё до начала финансового кризиса, на подъёме экономики и, соответственно, платежеспособности граждан. В кризис застройщики столкнулись не только с трудностями привлечения финансовых ресурсов, но и с дефицитом платежеспособного спроса, по этой причине ряд объектов были заморожены.

Не секрет, что одна из основных проблем при развитии малоэтажного строительства — это формирование коммунальной инфраструктуры (дорог, инженерных сетей). По данным Александра Шнитко, этот вопрос сегодня решается разными путями. Существует программа «Развитие малоэтажного индивидуального жилищного строительства в 2009-2011 годы», средства которой направляются на строительство сетей. В 2011 году на эти цели запланировано направить 50 млн рублей из областного бюджета. Все зависит от личных потребностей и возможностей. Учтывая планы региона, это немало. Но это и не единственный источник финансирования. Есть ещё средства федерального бюджета. Например, в коммунальную инфраструктуру Лесной Поляны за четыре года было вложено из этого источника 2,5 млрд рублей. На эти деньги были построены инженерные сети, детский сад, школа, дорога. Но не стоит забывать, что Лесная Поляна проект общероссийского масштаба.

Права, на федеральном уровне существует ещё подпрограмма «Стимулирование программ развития жилищного строительства

К МАЛОЭТАЖКЕ

субъектов РФ» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы. Схема её работы такова: застройщик, муниципальное образование или регион могут взять кредит в банке на обеспечение земельных участков инженерной инфраструктурой, предназна-

ченных для строительства жилья эконом-класса. Министерство регионального развития предоставляет на конкурсной основе субсидии из федерального бюджета на погашение части процентной ставки по этому кредиту. Средства возвращаются в результате продажи площадок или готового жилья. По этой же подпрограмме Минрегион проводит конкурсы на предоставление субсидий на строительство автомобильных дорог в новых микрорайонах массовой малоэтажной и многоквартирной застройки жильем эконом-класса. Эта программа новая, и воспользоваться такой схемой финансирования ещё никто не успел. Но, по мнению Александра Шнитко, работа по этой подпрограмме может решить вопрос с сетями как для муниципалитетов, так и для крупных застройщиков: «Сегодня именно эту схему мы предлагаем использовать главам городов и районов. Обратите внимание, что средства федерального бюджета выделяются на субсидирование площадок под жилье только эконом-класса. Мы стремимся ориентировать застройщиков на строительство доступного по цене жилья».

Ещё одна задача, которую решает областные власти — это доступность ипотечных кредитов для покупки малоэтажного жилья. На сегодняшний день в

федеральном Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) уже аккредитованы 4 малоэтажных посёлка: Лесная



Поляна, Журавлевы горы, квартал «Сосновый» в Белово и площадка в Юрге. В ближайшее время, по данным Александра Шнитко, будет аккредитовано еще несколько площадок в Новокузнецком районе, Мысках, Ленинск-Кузнецком. Это позволит региональному АИЖК выдавать ипотечные кредиты по программе «Малоэтажное жилье» на приобретение недвижимости в этих посёлках.

Ещё одно важное направление — это привлечение в сферу малоэтажного строительства средств крупных компаний. Се-

дьям специалистам компании более 50 квартир площадью от 40 квадратных метров. Дома на льготных условиях будут продаваться

оборудования, что даёт возможность частнику построить дом своими силами. По оценке Максима Лихтаровича, начальника отдела технического сопровождения ОАО «Главмосбирскстрой», это уже тенденция, и строительная отрасль восстанавливается во многом именно благодаря индивидуальной застройке: «Частники строятся сами, и это позволяет им экономить на оплате услуг строительных компаний. Даже если и привлекаются строительные организации, человек при возведении индивидуального жилья может растянуть стройку на тот срок, на какой нужно, в зависимости от своих возможностей по её финансированию».

Так, ориентируясь на частный спрос, кемеровская компания «КузбассИнвестСтрой» подготовила новое недорогое строительное решение — быстрособираемый одноквартирный дом площадью 80 кв. метров из панельных железобетонных конструкций. Активность на этом рынке генеральный директор компании Станислав Баранов оценивает как очень высокую: «Если зайти на сайт Кузбассфонда, который занимается продажей земельных участков, то увидим, что порядка 15 участков всегда есть в продаже, в месяц продаются 30-40 участков. Причём на некоторые аукционы даже приходит много желающих, торги идут на повышение. То есть только в результате этих торгов около 300-400 новых домов в год будет строиться».

Ещё одно направление — это покупка домов «под снос» в частном секторе. Проблем с инфраструктурой и покупателем в этом случае, как правило, не возникает, на освобождённом участке он строит новый дом. «Если поехать по кемеровскому частному сектору, увидим, что среди старых хибар нет-нет, да и появляется хороший коттедж, — рассказывает Станислав Баранов. — Постепенно в районе собора, за вокзалом ветхая застройка уходит, и появляются хорошие дома. К примеру, деревня Красная в Кемерове — уже и не деревня вовсе».

Ксения Сидорова

Приглашаем Вас принять участие в круглом столе «Как увеличить продажи в условиях падения спроса?» 29 марта 2011 года

На растущем рынке увеличивать объём продаж было достаточно просто. Намного сложнее делать это на падающем или стагнирующем рынках. Сейчас наблюдается некоторое «потепление» после кризиса, но рост продаж далеко не у всех вернулся к докризисному. Так как же добиться значительного увеличения продаж?



Приглашаем Вас принять участие в обсуждении этой актуальной темы.

- ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:**
- Падение продаж. Кто виноват только и что делать?
 - Что такое продажи: творчество или бизнес-процесс?
 - Контроль в продажах, или чем мерить эффективность продавца?
 - Кадров решают все? Как обойти без «звезд» и подобрать правильных сотрудников?
 - Как повысить прозрачность работы и уровень информационной безопасности за счет автоматизации процессов работы с клиентами?

ЭКСПЕРТЫ:
Если Вы желаете поделиться своим мнением на эту тему и практическим опытом, если Вы готовы выступить в качестве эксперта на данном круглом столе и являетесь собственником или директором из регионального сектора бизнеса, пожалуйста, обратитесь по указанным ниже контактам.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ КРУГЛОГО СТОЛА:
Собственники бизнеса, генеральные, исполнительные, коммерческие директора компаний.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:
Участие в круглом столе бесплатное. Необходима предварительная регистрация.

КОНТАКТЫ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ:
Елисеева Евгения, Абрамова Екатерина, тел. (383) 203-53-95, e-mail evgeniyae@intaliev-siberia.ru. Красильникова Галина, тел. 8-901-616-36-32, e-mail editor@avant-partner.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ КРУГЛОГО СТОЛА:



ЖИВОПИСНЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК НА БЕРЕГУ РЕКИ

ПОД КОТТЕДЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
В СЕМИ КИЛОМЕТРАХ ОТ Г. КЕМЕРОВО

8 (3842) 59-74-55

ОПРОВЕРЖЕНИЕ

В статье «Доступ по цене и скорости» в номере 2 от 08.02.2011 г. допущена техническая ошибка. Слова «Мы постоянно запускаем и развиваем дополнительные сервисы. Так, в декабре 2010 года мы запустили возможность просматривать ТВ каналы и видеоролики в режиме реального времени с мобильного телефона при помощи сервиса «Видео портал» по всей России. В первом полугодии этого года мы планируем в Кемерове запуск IP TV» принадлежат директору кемеровского филиала ОАО «ВымпелКом» Николаю Каплину, а не исполнительному директору компании Good Line Дмитрию Ошлову, как было сказано ранее.

Редакция «Авант-ПАРТНЕР» приносит свои извинения за допущенную техническую ошибку.

ПЕРЕЗАГРУЗКА

Каковы признаки выхода региона из кризиса? Рост регионального внутреннего продукта, объёмов производства, зарплаты на предприятиях? И пока в Кузбассе этот рост, действительно, наблюдается. Однако эксперты призывают смотреть и на ряд специфических сфер, таких как рынок коммерческой недвижимости, чтобы реально оценить текущее положение дел в экономике, и особенно в малом и среднем бизнесе. И сегодня даже профессиональные участники рынка расходятся в оценке происходящего. Фактор позитивного тренда — рост цен и при покупке, и при аренде недвижимости — далеко не все считают признаком оживления рынка.

НА ЦЕНУ ЕСТЬ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. БАНКОВСКОЕ

По признанию представителей девелоперских и оценочных компаний, рынок коммерческой недвижимости «пришёл в движение». По словам Сергея Прокопьева, исполнительного директора ООО «Кузбасс Капитал Инвест», одного из крупнейших игроков на рынке коммерческой недвижимости в регионе, «рынок сдвинулся в последние три месяца»: Цены на недвижимость сместились вверх, если считать цену на 1 кв. м. Выросли и арендные ставки. Рост небольшой, но это произошло впервые с начала кризиса. И тенденция эта, на мой взгляд, устойчивая».

Ту же картину наблюдают и в оценочной компании «Хардвуд». Оценщик Ульяна Балашова, по-

ясняет, что детальные отчёты о ценовых параметрах ещё готовятся, однако оперативные сведения говорят о росте: «Мы видим улучшения на рынке, наметившийся подъём, что может свидетельствовать о постепенном выходе из кризисных проблем». По своей профильной — оценочной — деятельности компания тоже замечает всплеск заявок на оценку недвижимости при совершении сделок купли-продажи и других операциях.

По данным Ульяны Балашовой, исходя из анализа публичной информации ряда агентств недвижимости и аналитических исследований, в ноябре прошлого года средневзвешенная цена предложения (в расчёте на удельный показатель — 1 кв. м общей площади помещений) на объекты коммерческой недвижимости в

Кемерово составила 47,9 тыс. рублей. В зависимости от района этот показатель находился в коридоре от 31,2 тыс. рублей за 1 кв. м (в Центральном районе) до 19,5 тыс. рублей (в Кировском районе). С тех пор, как свидетельствуют эксперты, цены росли на 2-3% в месяц. Арендные же ставки, особенно на торговую недвижимость, снижены в 2009-2010 гг. процентов на 10, а в отдельных случаях на 20, постепенно возвращаются на докризисный уровень.

Означает ли это возвращение рынка в целом в ситуацию 2008 года, когда на фоне роста спроса и предложения увеличивались и цены? Отвечая на этот вопрос, эксперты, опрошенные «Авант-ПАРТНЕРом» разошлись во мнениях.

Николай Жильцов, директор агентства коммерческой недвижимости «Жильцов и партнёры», считает, что мы сейчас наблюдаем лишь реализацию отложенного на кризис спроса на коммерческую недвижимость: «И в кризис были люди и структуры, не страдающие от недостатка денег. Но они сознательно откладывали приобретение, поскольку было совершенно неясно, как поведет себя рынок в дальнейшем. К примеру, недавно ко мне обратился частный инве-

стор, который в кризис открыл банковский депозит — процентные ставки были привлекательные. Теперь проценты снизились, а он захотел вложить средства в недвижимость, считая этот способ более выгодным сегодня. И мы ему подобрали объект». Да и повышение цен на рынке Николай Жильцов рассматривает лишь как «позицию владельцев» недвижимости: «Сейчас на продажу в том же Кемерово выставлены объекты неликвидные активы — подвальные помещения или объекты непривлекательных мест, а также площади по явно завышенным ценам. Последние — отражение психологии собственников, которые когда-то купили объекты, вложили деньги в реконструкцию и оценили это, изначально заложив в нее серьёзную премию. Кому-то просто объекты доставались дорого, поэтому владельцы хотят вернуть деньги. Даже в кризис цены на рынке были завышенными. До 70% предложений на рынке — от «жадных» собственников. Это — явно нерыночная позиция».

Сергей Прокопьев тоже признает не обобщаться, хотя и говорит об оптимистичных тенденциях на рынке: «На нынешнюю ситуацию я

смотрю с осторожным оптимизмом. На рынке ещё много проблем. Один рост цен не является определяющим фактором».

А Вадим Бельков, председатель Кузбассфонда, который занимается продажей областного имущества, анализируя итоги последних торгов, полагает, что позитивный тренд в сфере малого и среднего бизнеса, действительно, есть. В немалой степени он связывает это с оживившимися программами банковского кредитования сделок купли-продажи недвижимости: «Я сужу по тем, кто интересуется покупкой областного имущества, по тем структурам, которые участвуют в аукционах. Их представители часто говорят, что сегодня уже нет особых проблем с кредитованием».

В банковской среде лишь подтверждают это наблюдение. Елена Кондратова, начальник управления кредитных продуктов для юридических лиц Кемеровского отделения Сбербанка РФ отмечает, что ещё в прошлом году по сравнению с 2009 годом в Кемеровском отделении наблюдался рост в кредитовании сделок с недвижимостью, особенно среди субъектов малого и среднего бизнеса. Так, количество выданных кредитов в

НЕДВИЖИМОСТИ

банке увеличилось на 42%, а рост объёма выданных кредитов составил 130%. По мнению Елены Кондратовой, основой «причины» активизации продаж на рынке коммерческой недвижимости является в целом стабилизация экономики, как следствие — рост объёмов реализации производимых товаров, услуг».

По данным Марии Ращуковой, начальника управления малого и среднего бизнеса Кемеровского филиала ОАО «Промсвязьбанк», в целом в филиал «Промсвязьбанка» за 2010 год обратились порядка 20 клиентов с вопросом о получении кредита на приобретение недвижимости. «В конечном итоге мы профинансировали 5 сделок на общую сумму около 16 млн рублей. Это довольно скромный показатель с учётом того, что общее количество выданных за год в нашем филиале составило 270, а объём предоставленного финансирования превысил 650 млн рублей. Объяснение этому простое. Основная часть кредитных заявок по-прежнему связана с финансированием дефицита оборотных средств, а не решением инвестиционных задач. При этом большинство потенциальных заемщиков по-прежнему имеет слабую кредитоспособность и по разным причинам не соответствует требованиям банков», — пояснила она. А, говоря о сегодняшнем дне, Мария Ращукова отмечает, что, несмотря на то, что спрос на коммерческую недвижимость ещё далек от докризисного уровня, небольшое оживление на этом рынке действительно присутствует. «Со второго квартала 2010 г. компании стали отходить от режима экономии и заниматься

инвестициями — открывать точки продаж, укреплять свою имущественную базу и развивать новые направления бизнеса, а значит, интересоваться покупкой недвижимости. Но свободных ресурсов для развития по-прежнему не



хватало, соответственно, необходимо было привлечение заемных средств. Большинство банков, работающих на рынке кредитования малого и среднего бизнеса, отреагировали на это. И в 2010 году открыли полноценные инвестиционные кредитования: удлинили сроки предоставления кредитов и снизили процентные ставки. Некоторые, в т.ч. и Промсвязьбанк, разработали специализированные продукты в формате бизнес-ипотеки с гибкими схемами приобретения объектов недвижимости. В результате компаниям с нормальным финансовым состоянием удалось получить кредиты на покупку недвижимости, что, отчасти, и привело к небольшому оживлению рынка», — заявила она «Авант-ПАРТНЕРу».

Сегодня у филиала Промсвязь-

банка в работе семь перспективных проектов, связанных с приобретением торговых и складских помещений в Кемерово и Новокузнецке на общую сумму порядка 50 млн рублей. «Мы готовы и дальше активно участвовать в финанси-

ровании таких сделок, поскольку для нас — это рост кредитного портфеля за счёт длинных и менее рискованных с точки зрения залогового обеспечения кредитов», — утверждает Мария Ращукова.

О снижении процентных ставок и появлении специальных программ для малого бизнеса на этом рынке, отвечающим потребностям сегодняшнего дня, говорит и Татьяна Башлыкова, и.о. начальника ОМБ ООО «Кузбасский» ВТБ24: «Как и прежде, ВТБ24 кредитует субъекты малого бизнеса по разным схемам кредитования, находя наилучшее решение для клиентов. Дополнительно, в целях поддержки бизнеса на арендуемых площадях, мы с потребностью расширения географии бизнеса», — говорит Елена Кондратова. А о реальных серьёзных переменах, как заметил «Авант-ПАРТНЕРу» представи-

тельного имущества», которая предполагает предоставление льготного кредита покупателю имущества, находящегося в залоге у банка и выставленного собственником на продажу».

Впрочем, те же банкиры признают, что сегодня даже по имеющемуся спросу на кредиты можно судить о том, что далеко не весь малый и средний бизнес постепенно отходит от кризиса. По общему признанию, лидер спроса на кредиты для покупки недвижимости — ритейл. «Как правило, это торговые компании либо предприятия сферы услуг с опытом работы на рынке не менее 3 лет и эффективным бизнесом, доказавшим свою жизнестойкость в период кризиса. Масштабы бизнеса здесь не важны — это может быть как предприниматель со среднемесячной выручкой порядка 500 тыс. рублей, стремящийся уйти с арендуемой точки и открыть собственный магазин, так и крепкая отоварная торговая компания с годовым оборотом в 540 млн рублей и планами расширить складские площади либо начать производство на собственной базе», — рисует портрет заемщика Мария Ращукова. «Широкое использование кредитных продуктов на приобретение недвижимости распространяется среди субъектов малого и среднего бизнеса, особенно начиная со второго полугодия 2010 года. Основные потенциальные заемщики — индивидуальные предприниматели, осуществляющие текущий бизнес на арендуемых площадях, либо с потребностью расширения географии бизнеса», — говорит Елена Кондратова. А о реальных серьёзных переменах, как заметил «Авант-ПАРТНЕРу» представи-

ЧЕЙ РЫНОК?

Когда в конце прошлого года председатель комитета по управлению госимуществом Кемеровской области (КУГИ) Наталья Витковская озвучила приватизационные планы региона на 2011 год, казалось, что власти региона несколько переосмыслили рыночную ситуацию. По словам главы КУГИ, губернатор Аман Тулеев поставил задачу реализовать в текущем году всё оставшееся у области и муниципальных образований имущество. Приватизационный план на текущий год на 100 млн рублей больше, чем в 2010 г. — 2,5 млрд рублей. Вадим Бельков отмечает, что логика властей соответствует общей позиции государства, объявившего «большую» приватизацию. Однако планы региона не должны, как он считает, «выбросить» на рынок слишком много новых квадратных метров. А Сергей Прокопьев уверен, что муниципальные и областные помещения, которые будут выставляться на торги в этом году «погоды» на рынке не сделают: «Если взять весь рынок за 100%, то приватизационная волна составит на нём не более 10%». При этом, если в Кемерово и Новокузнецке ещё остались относительно привлекательные объекты, то в других городах области, а особенно в районах за последние приватизационные годы уже вообще мало что осталось для продажи.

Окончание на стр. 10



БАНК «ГЛОБЭКС» ПРЕДЛАГАЕТ ВЫГОДНУЮ ИПОТЕКУ ЖИТЕЛЯМ КУЗБАССА

Строительный рынок оживился, а вместе с ним оживился и рынок ипотечного кредитования, поскольку сегодня для многих ипотека — единственный способ купить собственное жильё. Об основных направлениях ипотечного кредитования рассказал управляющий филиалом «Новосибирский» банка «ГЛОБЭКС» (прим. — операционный офис банка открылся в Кемерово год назад) Василий Ожеревов.



— Каковы основные тенденции рынка недвижимости сегодня? Выгодно ли сейчас брать ипотеку?

— Цены на недвижимость во многих регионах существенно снизились, и Кемеровская область не является исключением. При этом ставки по ипотечным кредитам вернулись на докризисный уровень, поэтому именно сейчас выгодно брать ипотеку для приобретения жилья.

— Какие ипотечные продукты банк «ГЛОБЭКС» предлагает сегодня жителям Кузбасса?

— В банке «ГЛОБЭКС» действует программа ипотечного кредитования по федеральным стандартам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию по трём направлениям: «Во-

ричный рынок», «Новостройка» (кредит на покупку жилья в домах, которые уже построены или сданы, но пока не прошли процедуру юридического оформления) и «Военная ипотека».

— Каковы основные преимущества ипотечного кредитования в банке «ГЛОБЭКС»?

— Ипотечный кредит в банке «ГЛОБЭКС» можно взять на длительный срок (до 30 лет), что позволяет заемщику минимизировать сумму ежемесячного платежа, при этом у клиента всегда есть возможность сократить срок кредитования при внесении дополнительных взносов. Для получения ипотеки в банке «ГЛОБЭКС» не требуется поручительство и дополнительное обеспечение, кроме залога жилья, приобретаемого за счет

кредита. У нас отсутствуют скрытые комиссии и начисления! С 1 февраля в банке «ГЛОБЭКС» действуют новые условия ипотечного кредитования, согласно которым максимальная сумма кредита будет повышаться пропорционально увеличению первоначального взноса со стороны заемщика. Таким образом, теперь при расчете максимальной суммы кредита будет учитываться не только регион, где банком предоставляется ипотечное кредитование, но и величина первоначального взноса заемщика.



Адрес операционного офиса «Кемеровский» банка «ГЛОБЭКС»: пр. Октябрьский, 3г, тел.: (3842) 34-62-42, 34-62-44

КРУПНЫМ ПЛАНОМ



Ещё совсем недавно крупный бизнес формировал порядка 80% экономики России. Но в последние годы колоссальными темпами растёт количество малых предприятий, их численность ежегодно увеличивается в разы. Откликаясь на потребности данного сегмента, Альфа-Банк открывает для него офисы и предлагает массовому бизнесу самые современные технологии и широкий спектр финансовых продуктов — словом, всё то, что привыкли получать крупные компании. Об этом мы беседуем с управляющим Альфа-Банка в Кемерово Евгением ОБЛОВЫМ.

— Евгений Михайлович, с массовым бизнесом Банк работает и прежде. Что изменилось теперь?

— У нас создано порядка 300 отделений по всей стране. До недавнего времени они работали только с физическими лицами. Расположены эти отделения очень удобно, вот мы и подумали, почему бы не предлагать в них услуги

АЛЬФА-БАНК: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

каждой клиент в течение 5 дней может получить кредит на сумму от 350 тыс. до 2 млн рублей, причём без залога. Ещё одно нововведение — обслуживание клиентов с помощью «Электронного кассира». Эта машина одновременно считает купюры, проверяет их подлинность, затем принимает и хранит деньги. В результате время обслуживания клиента сокращается в несколько раз, и это при полной гарантии безопасности.

— Насколько значительное место занимает массовый бизнес в Вашем портфеле? Растёт ли количество таких клиентов?

— Только в Кемерово у нас около 400 клиентов, из них 300 — массовые. Это три четверти! За 2010 год таких клиентов стало больше на 150, в то время как до кризиса в год прибавлялось порядка 50-70 компаний. В этом году мы ожидаем по Кемерово прирост на 300 компаний, в Новокузнецке — на 200-220.

— Какими Вы видите этих клиентов?

— Собственники малого бизнеса настолько за него «болеют», что

его сохранение приравнивается к сохранению жизни самого собственника. Поэтому в работе они выкладываются на 100%. Заметьте, в кризис малый бизнес почти не пострадал. Разве что в тех случаях, когда с ним вовремя не расплачивался крупный бизнес.

— А с точки зрения банковского обслуживания, какая у них специфика?

— Как правило, массовый бизнес не имеет большого штата. Поэтому с банком работают первые руководители, они же собственники. А они хотят общаться с банком, быть в тесном контакте, приезжать. Наконец, малый бизнес не инкассирует выручку, а сам привозит и сдаёт её в банк. Поэтому для таких клиентов проще приехать в банк, который удобно расположен, где быстро обслуживают. Как правило, маленьким компаниям удобнее работать с одним опорным банком, и принять решение о его смене им из-за консервативности не просто. Для этого нужно убедить клиента, что мы действительно можем что-то сделать лучше.

— В чём секрет успеха работы с малым бизнесом?

— Нужно жить с ним в одном настроении, ритме. Мы пытаемся максимально вникнуть в бизнес каждого клиента и предложить ему максимум полезных услуг. К примеру, компания торгует шлагбаумами, рольставнями и воротами. Пользуясь из банковских услуг только расчётно-кассовым обслуживанием. Мы предлагаем клиенту ещё как минимум 4 дополнительных услуги: возможность оформлять покупателям потребительский кредит на месте, оборудование для приёма пластиковых карт покупателей, зарплатные карты сотрудникам, sms-оповещение о приходе и уходе средств с расчётного счёта. Я уже не говорю про кредитные продукты, которых у нас много разновидностей. Все эти опции можно собирать, как пазл! Очень многие клиенты просто не знают, что могут получить в банке, поэтому ограничиваются лишь самыми простыми банковскими услугами, и от этого их бизнес развивается не так динамично, как мог бы. Мы стараемся открыть для клиентов новые возможности.

ПЕРЕЗАГРУЗКА НЕДВИЖИМОСТИ

Окончание. Начало на стр. 8

Так что, уверен Николай Жильцов, определять условия на рынке будет сам рынок, хоть и очень специфичный: «У нас до сих пор рынок продавца, а не арендатора и покупателя. Хотелось бы, чтобы ситуация менялась».

Но, как полагает Вадим Бельков, выхода на первый план покупателя, в Кузбассе, по крайней мере, в ближайшей перспективе, не предвидится. Количественно выставляемых на продажу объектов постепенно снижается, новые площади — торговые и офисные, практически не строятся (строительная отрасль ещё не отошла от кризиса), поэтому цена на недвижимость ещё долго будет отражением позиции продавцов. Решению проблемы могла бы способствовать подготовка новых земельных участков под строительство. Ведь до сих пор есть желающие строить небольшие торговые комплексы, парковочные комплексы, складские помещения и т.д. Но даже этот небольшой по объёму рынок не развивается именно из-за отсутствия подготовленных земельных участков.

Впрочем, Николай Жильцов отмечает и серьёзные перемены в подходах потенциальных покупателей к недвижимости. Если ещё несколько лет назад главным фактором выбора объекта

являлось место и цена, то сейчас даже от выгодно расположенного объекта по приемлемой цене инвестор может отказаться, увидев, что инфраструктура, в первую очередь электрической, здесь недостаточно: «Когда несколько лет назад была введена плата за подключение, она многих отрезвила. Посчитав все будущие расходы, некоторые даже отказываются от намерения купить выгодный объект». Вадим Бельков тоже наблюдает такое поведение компаний, которые интересуются покупкой областного имущества: «Все стали считать свои деньги». Как говорят игроки рынка, именно инфраструктурный вопрос изменил планы арендатора площади на пр-те Октябрьский в Кемерове (площадь под бывшим вещевым рынком). Компания, ставшая победителем торгов на право аренды этой территории сейчас отказывается от своих планов по строительству здесь крупного торгово-развлекательного комплекса.

КУДА ДАЛЬШЕ?

Елена Кондратова из Сбербанка РФ прогнозирует сохранение спроса на кредитование сделок с недвижимостью: «Подтверждением того — прошедший месяц. Среди рассматриваемых заявок одна треть — на приобретение объектов коммерческой недви-



жмости. Татьяна Башлыкова из ВТБ24 полагает, что в 2011 году кредитование будет расти чуть большими темпами, чем в 2010, это будет обусловлено постепенным восстановлением экономики. «Несмотря на рост налоговой нагрузки на предпринимательство, малый бизнес начнёт постепенно восстанавливать обороты», — считает она. Их коллега из Промсвязьбанка Мария Ращуква, ожидая

«умеренный» спрос в этом секторе, обращает внимание на проблемы: «Активному всплеску этого вида кредитования по-прежнему препятствуют такие моменты, как отсутствие у покупателя средств для первоначального взноса, альтернативного залога и слабость финансового состояния заемщика (недостаточность зарабатываемой прибыли для погашения кредита и низкий собственный капитал).

Также оформление сделки часто затруднительно из-за несоответствия технической документации на приобретаемый объект недвижимости требованиям банков (к примеру, незаконные земельные отношения, незарегистрированные перепланировки и пр.). Но, вероятно, предполагает она, в текущем году требования банков к заемщикам и приобретаемому объектам будут смягчаться, а продукты на покупку недвижимости — совершенствоваться. Такие шаги со стороны банков, по её мнению, в конечном итоге приведут к активизации подобных видов кредитования и росту самого рынка.

Одних движений рынка мало, уверены участники рынка. Только комплексные решения — наличие новых строительных площадок, новых объектов на продажу, адекватная рыночная цена, считает Николай Жильцов, могут кардинально изменить ситуацию на рынке коммерческой недвижимости. А — соответственно и лицо самой этой недвижимости. Пока же, по выражению Сергея Прокопьева, тот же «Кузбасс Капитал Инвест» определил для себя 2011 год как «год перезагрузки»: «Это означает, что начнут появляться новые проекты и по строительству, и по покупке помещений. Но не быстро, и не масштабно».

Александра Фомина

ДЕПОЗИТЫ ВТБ: ОТ КЛАССИКИ ДО OVERNIGHT



Кемеровский филиал банка ВТБ давно и уверенно работает на финансовом рынке Кузбасса, занимая лидирующие позиции по объёмам кредитования и привлеченным ресурсам. Продуктовая линейка кредитной организации постоянно развивается и совершенствуется, так сегодня банк предлагает своим клиентам эффективные инструменты размещения свободных денежных средств.

Вопросы, с которыми клиенты наиболее часто обращаются в банк, в основном касаются условий кредитования. При этом растущий ритм деловой жизни нередко заставляет финансовые службы компаний задуматься и о том, каким образом получать доход от размещения временно свободных денежных средств.

Ответ на такой вопрос, казалось бы, очень прост — традиционно самыми востребованными инструментами размещения свободных денежных средств являются банковские депозиты. И самым известным, классическим, является срочный депозит. Привлекательность его состоит прежде всего в том,

что он предполагает минимальный риск, обеспечивает гарантированный доход и по своим условиям максимально стандартизирован. Кроме того, данный вид вклада дает возможность повышения доходности за счет капитализации — начисление процентов на проценты. И если при размещении средств на небольшие сроки разница в полученном доходе незначительна, то срок от полугода и более позволит этому инструменту работать более эффективно.

Пожалуй, единственным недостатком срочного депозита может стать его же стабильность: средства, размещённые в такой депозит, не могут быть сняты ранее определённого договором срока, а иногда они могут понадобиться и раньше. Именно поэтому ВТБ предлагает своим клиентам ещё один вариант размещения денежных средств — депозит с возможностью досрочного расторжения. Преимущества такого депозита заключаются не только в оперативном оформлении документов и минимизации рисков, но и в том, что клиент имеет право досрочно расторгнуть договор с сохранением доходности размещаемых средств.

В продуктовой линейке ВТБ есть и другой, ещё более универсальный инструмент размещения средств — депозит с возможностью пополнения и частичного снятия. При его оформлении, клиент располагает целым рядом преимуществ: первоначальная сумма взноса, являющаяся неснимаемым

остатком, может пополняться в течение действия договора. Дополнительные денежные средства, внесенные на счет, клиент при необходимости может забрать. Общая сумма всех дополнительных взносов не должна превышать сумму первоначального взноса, увеличенную в 2 раза. Эти дополнительные суммы вносятся безличным перечислением не позднее 30 или 90 дней до окончания срока депозита при сроках договора от 61 до 180 дней или от 181 до 365 дней соответственно. Сумма первоначального взноса на данный депозит — от 2 млн рублей или 200 тыс долларов США или евро. Ставки по данному депозиту индивидуальны, они устанавливаются в зависимости от суммы и срока договора.

Казалось бы, все вопросы с доходностью свободных средств решены. Но что делать клиенту, который хочет заставить работать даже на самый кратчайший срок все свободные денежные средства? Банк ВТБ предлагает универсальное решение — депозит «овернайт».

Название говорит само за себя и в буквальном смысле означает «на ночь». Суть «овернайт» в том, что этот депозит позволяет зарабатывать на очень «коротких» деньгах. Клиент пользуется средствами, имеющимися на его счете, в течение всего рабочего дня, а по окончании дня оставшиеся на счете деньги автоматически зачисляются на депозитный счет. То же самое происходит в выходные

или праздничные дни. Денежные средства приносят доход, не лишая возможности владельца немедленно пустить их в дело с наступлением очередного дня. Условия «овернайт» в ВТБ очень удобны, а схема использования депозита предельно проста. Заключается генеральное соглашение сроком на год, и открывается счет для учета депозита «овернайт». Затем клиент согласовывает ставку с банком и зачисляет средства на депозитный счет до окончания операционного дня. На следующий рабочий день (или по окончании праздников) банк возвращает депозит и начисленные проценты.

ВТБ стремится сделать данный продукт более удобным и доступным для своих клиентов. Чтобы убедиться в этом, достаточно обратиться внимание на динамику изменения минимальной суммы размещения средств. Первоначально минимальная сумма «овернайт» составляла 30 миллионов рублей, к осени 2010 года она снизилась до 10 миллионов, а новый 2011 год внес радикальные коррективы: на сегодняшний день для того, чтобы воспользоваться услугой депозита «овернайт», клиенту достаточно иметь на счету свободных средств от 1 миллиона рублей. Таким образом, даже ночь может успешно работать в пользу клиентов банка ВТБ, выбравших «овернайт». И каждый новый понедельник приносит им новую прибыль, делая выходные дни рабочими — только для денег, разумеется.

ООО Банк ВТБ (Публичное акционерное общество) Банк России № 1000. На правах рекламы.

ГДЕ И КАК ПОСТРОИТЬ ДОМ

Рождение сына и посадка дерева требуют серьёзного подхода, однако, и постройка дома — не менее сложное и ответственное дело, в котором нужно продумать всё до мелочей. Сегодня в Кемерове индивидуальное строительство приобретает всё большие масштабы. Начатое строительство ещё лет 5 назад, в кризисный период оно немного притормозило, однако, сейчас возрождается и, конечно, можно ожидать его роста в ближайшее время. Но для собственного дома нужна своя земля, которая давно уже свободно продаётся и покупается, и у которой сформировался уже определённый рынок.

НА ПЛОЩАДКАХ

На первом этапе осуществления индивидуального строительства жилья необходимо обзавестись собственной землёй — приобрести не просто земельный участок, а именно под строительство.

Для начала возможность построить или приобрести индивидуальный дом предоставляется на одной из площадок малоэтажного строительства, которые уже выделены и многие уже обустроены застройщиками. Карта таких перспективных площадок, выделенных администрацией Кемеровского района, представлена на официальном сайте областного департамента строительства. По этим данным, в районе есть уже из чего выбирать. Один из самых известных и масштабных проектов хорошо известен в Кузбассе — это город-спутник «Лесная поляна» (сейчас уже район Кемерово), строительство которого началось ещё в 2007 году. Площадка располагается в 12 км от города, предусматривает постройку малоэтажных домов различных архитектурных планировок, начиная от многоквартирных домов двух- и четырёхэтажных, блокированных домов (дуплексов, таунхаусов), заканчивая строительством индивидуальных одноквартирных домов.

Здесь есть подготовленные участки под строительство, которые выставлены на продажу индивидуальным застройщикам. Цена одной сотки земли, по данным

строительной компании ООО «Промстрой», — от 170 тыс рублей. Приобретая такой участок и строя на нём дом, покупатель может рассчитывать, что согласно проекту в этом городе-спутнике будет жить 30 тысяч жителей, в нём уже есть и будут ещё построены школа, детский сад, медицинские учреждения, магазины и другие объекты нужные для жизни. Конечно, такая отдалённость от города может даже на регулярное движение рейсового автобуса. Очевидно, что, как и всякая другая загородно-пригородная постройка, жильё в Лесной Поляне рассчитано на тех, у кого есть собственный автомобиль. На площадке «Журавлёвы горы» в посёлке Журавли также есть участки под строительство от 9 до 50 соток, стоимость которых 175 тыс рублей за сотку (по данным отдела продаж ЗАО «КСК Янтарь»).

Такие проекты, реализуемые на окраинах Кемерово или в Кемеровском районе, как «Маленькая Италия», «Серебряный бор», «Снегири», «Губернская усадьба» не предусматривают продажу отдельных участков. Здесь земля, купленная уже застройщиками, продается вместе с построенными коттеджами. Впрочем, у такого варианта есть свои плюсы — все документы при покупке дома оформляются непосредственно с представителями фирмы-застройщика, что должно облегчить оформление права собственности на участок под строительство и

затяжную проволочку с государственной землей.

ПЕРВИЧНЫЕ И ВТОРИЧНЫЕ ЗЕМЛИ

Первичный рынок земельных участков формирует областная власть. Согласно законодательству в центрах субъектах Российской Федерации земельные участки распределяются областные власти. В случае с Кемерово участки под новое строительство продаёт Фонд имущества Кемеровской области (Кузбассфонд). О том, какие он проводит аукционы, с какими земельными участками и по каким стартовым ценам, можно узнать на сайте фонда, официальном сайте органа, публикующим такие объявления, выступает газета «Кузбасс». Там же можно узнать о ценах уже проданных участков, чтобы понимать, каков спрос и как может вырасти начальная цена.

Торги Кузбассфонда проводятся в виде аукциона на повышение с открытым составом участников. Для участия в торгах необходимо предоставить заявку об участии, внести задаток (20% от стартовой цены), который, естественно, будет возвращён, если участник не победит в аукционе. Договор купли-продажи победитель обязан оплатить в течение пяти дней, при этом не только цену участка, но и расходы Кузбассфонда — по формированию земельного участка (разъезд от участка к участку, в зависимости от размера и местоположения) и за проведение самих торгов (фиксированная плата в 9 тыс. рублей).

Стартовые цены участков, которые обычно находятся и формируются на продажу в бывших угольных посёлках Кемерово, на окраине города, начинаются всего с 1-1,5 тыс. рублей за сотку. С такой же ценой можно и приобрести некоторые участки в Кемерове, причем, размером они обязательно будут «стандартные» пять соток, есть и в 10 и в 15 соток размером. При этом нужно учитывать, что на аукционе

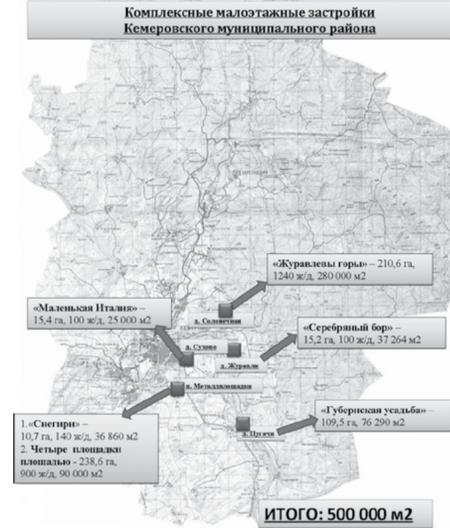
Кузбассфонда приобретается не собственность на землю, а право аренды участка, но с правом выкупа. Аренда выплачивается до момента оформления земли в собственности, размер аренды, установленной методом открытого аукциона, весьма важен как раз потому, что в зависимости от него устанавливается цена на участок при его выкупе.

Приобрести землю под строительство в разных районах города можно и на вторичном рынке. У тех, кто купил и оформил покупку раньше, или у домовладельцев, чьи постройки дороже и дешевле снести, чем жить в них, но под которыми зато есть земля. Причём, нередко во вполне обжитом районе, с необходимой инфраструктурой. Стоимость такой земли вполне приемлемая и ниже, чем на упомянутых площадках. Сотка может стоить в среднем от

20 до 50 тыс. рублей в зависимости от района, наличия инженерной инфраструктуры. В кемеровских агентствах по недвижимости, наиболее популярным районом по продаже участков под строительство называют посёлок Новостройка. Здесь с уже проведённой инфраструктурой участок в 10 соток обойдётся в 250 тыс. рублей в среднем, в зависимости от расположения участка.

Определившись с выбором земли под строительство и найдя нужный участок в определённом районе, необходимо (в случае покупки на вторичном рынке) проверить документы: паспорт и оригинал свидетельства о собственности (копия выдаётся в случае, если оригинал был изъят вследствие судебных тяжб или участок находится под арестом). Причём,

Окончание на стр. 12



БИЗНЕС-ФОРУМ В КЕМЕРОВО ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОСТА ПРОДАЖ

10, 11 марта в Кемерове пройдет бизнес-форум - встреча профессионалов маркетинговой индустрии и предпринимателей, сочетающий в себе элементы обучения, практические занятия и обмен текущим опытом.

«7 основных инструментов маркетинга: как удвоить их эффективность?»

Для руководителей компаний малого и среднего бизнеса, которые ищут эффективные пути резкого повышения эффективности маркетинга и рекламных материалов, для значительного увеличения продаж, развития бизнеса и продвижения товаров и услуг в новой экономике.

Каждому участнику предоставляется «Сертификат участника»

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:
БИЗНЕС – ФОРУМ 10, 11 марта 2011года
Стоимость: 1500 рублей. Без НДС.

Стоимость участия включает:
Посещение пленарных заседаний, лекций, семинаров, мозговых штурмов.
Еду и напитки, кофе-брейки.
«Материалы участника Форума», включая «Список участников Форума» с координатами.
Материалы докладов Форума.

По вопросам регистрации обращаться к Васькиной Анастасии Викторовне,
тел. 89236138017
e-mail: nastasya_ina@mail.ru

ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ:
За время бизнес-форума мы разберемся, как сделать очень эффективными (!) следующие маркетинговые материалы для бизнеса:
1. Продающая визитка
2. Даташиты на основные продукты
3. Каталог
4. Прайс-лист
5. Флайер
6. Продающий вебинар (семинар)
7. Сайт со сбором контактов

БОНУСНЫЕ ТЕМЫ:
1. Как правильно работать со СМИ, как использовать PR-статьи для продвижения бизнеса
2. Копирайтинг – как писать тексты, которые продают
3. Способы продвижения (и расширения бизнеса) с помощью интернета
4. Автоматизация продаж с помощью веб-сайта компании

А также участники получат четкие алгоритмы для дальнейшего использования этих инструментов для увеличения продаж своих продуктов и сервисов

ГДЕ И КАК ПОСТРОИТЬ ДОМ

Окончание. Начало на стр. 11

самым важным при просмотре документов является свидетельство о собственности на землю, которое выдается на бланках синего цвета. В нём указано: кем и когда выдано, на основании каких документов, кто является собственником земли, сколько земли выдано, статус участка, кадастровый номер. К нему обязательно прилагается кадастровый план, причём информация по участку в свидетельстве и в кадастровом плане может различаться, что в дальнейшем может составить для вас немалую головную боль, поэтому необходимо быть бдительными.

Договора купли-продажи заключается в письменном виде, по желанию сторон может быть оформлен у нотариуса. В договоре определены предмет сделки, обязательства сторон, указаны обременения, условия оплаты, а также кто несёт расходы по оформлению документов. При подписании договора необходимо вновь внимательно сверить данные свидетельства о собственности и кадастрового плана. Все данные об участке имеются в кадастровой палате, там же и оформляются документы.

С ПОДДЕРЖКОЙ

После получения земли не лишним будет знать, что в реализации своих домостроительных

замыслов застройщик может рассчитывать на поддержку властей, в том числе, при обустройстве земельного участка. Она задумана для увеличения доли индивидуального строительства в общем объёме жилищного строительства в Кузбассе. Так в состав долгосрочной целевой программы Кемеровской области «Жилище» (действует в период 2008-2011 гг.) включена подпрограмма «Развитие малоэтажного индивидуального жилищного строительства» на 2009-2011 годы. Она предусматривает финансирование из областного бюджета обеспечения земельных участков под индивидуальное жилищное строительство необходимыми коммунальными благами. Чтобы стать участником данной подпрограммы, необходимо предоставить в комиссию департамента строительства области заявку (о предоставлении средств областного бюджета на обеспечение земельных участков под малоэтажное индивидуальное жилищное строительство коммунальной инфраструктурой) и комплект необходимых документов в соответствии с порядком реализации программы.

В этот комплект должны быть включены схема расположения земельного участка на кадастровом плане или кадастровой карте соответствующей территории, которая выдётся при покупке земельного участка; проект пла-



нировки территории малоэтажной застройки, проектно-сметная документация на строительство магистральных инженерных сетей. Последняя составляется на основании пожеланий застройщика в любой строительной фирме по заказу. Кроме того, в комплект

включается топографическая съемка участка с нанесением инженерных сетей, геодезические изыскания (при необходимости). Данную услугу предоставляют в нашем городском центре градостроительства и землеустройства. Также необходимы сам проект

на индивидуальный жилой дом, договор аренды (покупки) земельного участка, разрешение на строительство, которое выдётся в департаменте строительства Кемеровской области (см.: также «По пути к малоэтажке»).
Диана Георгиева

Редакция областного
экономического еженедельника
«Авант-ПАРТНЕР»
готовит к выпуску
очередной номер
делового альманаха
«Авант-ПАРТНЕР
РЕЙТИНГ».

Дата выхода – март 2011 г.

ДЕЛОВОЙ АЛЬМАНАХ
АВАНТ ПАРТНЕР № 1(26)
ЯНВАРЬ-МАРТ 2011
РЕЙТИНГ

www.avant-partner.ru

Основные темы выпуска:

- Рейтинг деловых центров и офисных зданий Кемерово и Новокузнецка
- Итоги года малоэтажного строительства в Кузбассе. Рейтинг проектов малоэтажного строительства в Кемеровской области
- Кузбасский телеком: стратегии конкуренции
- Дилеры автопроизводителей
- Лизинг: повод для оптимизма?

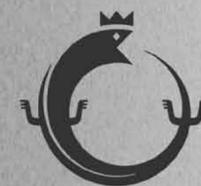
А также: постоянные рубрики – сделки, кадровые перестановки; рассказы о компаниях; мнения экспертов.

Большой объем фактической информации, собранной сотрудниками редакции, дополненный статистическими данными и графически-наглядными материалами по всем основным отраслям деятельности экономики Кузбасса – все это в одном сборнике – уникальное издание для нашего региона.

Все материалы дублируются на сайте www.avant-partner.ru, что увеличивает реальный тираж и расширяет географию присутствия нашего издания.

Приглашаем рекламодателей.
Тел.: +7 (3842) 585-616
E-mail: mail@avant-partner.ru
www.avant-partner.ru

«Авант-ПАРТНЕР» -
это прямой выход на
деловую аудиторию
Кузбасса!



Банк
Кольцо Урала

ДЕШЕВО. ЧЕСТНО!
КОМИССИИ ОТМЕНЕНЫ!
от 10% до 1 000 000*



КЕМЕРОВО: пр. Советский, 48 А
(3842) 36-18-09

* Условия действительны для кредита «А ну-ка, возьми!». Ставки в % годовых: 10% - от 500 001 до 3 000 000 руб. (на срок до 180 дн. включительно); 16,9% - от 1 000 001 до 3 000 000 руб.; 17,9% - от 50 000 до 1 000 000 руб.; срок кредита до 5 лет; сумма кредита от 50 000 до 3 000 000 руб.; до 500 000 руб. нужен 1 поручитель (им может быть супруг(а)); от 500 001 руб. – не менее 2-х поручителей; страхование не требуется. Условия действуют на момент выхода рекламы. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА», Лиц. ЦБ РФ №65

8 (800) 500-50-11 ЗВОНОК
БЕСПЛАТНЫЙ

www.kubank.ru

БЛИЦ-ОПРОС

Как у вас в компании проводят корпоративные мероприятия?

Игорь Казанцев, директор ООО «Доминант Тренд»
— За семнадцать лет существования фирмы у нас сложилась весьма чёткая схема проведения корпоративных мероприятий, от которых мы никогда не отступаем. Во-первых, мы никогда не проводим широких, а тем более алкогольных застолий. Каждый праздник, будь то Новый год, весенний женский праздник, профессиональный день, близкий специфике нашего предприятия или даже установка нового оборудования в нашем коллективе «объедается» обязательным большим тортом с хорошим чаем. Такое же угощение сопровождает и дни рождения наших сотрудников. Я считаю такой способ отмечать праздники правильным в силу его демократичности и полного социального сближения. Работа не место для демонстрации личных достижений и статуса, здесь все трудятся во имя одного общего дела, все имеют одинаковые условия труда и одинаковые гарантии.
Другой принцип — подокор к празднику или дню рождения — забота компании, и здесь также не может быть каких-либо градаций в зависимости от занимаемой должности. Ведь уважение измеряется не высотой стула, который человек занимает, а той отдачей, какую он несёт окружающим своими делами, готовностью к сотрудничеству, своим настроением. В нашем небольшом коллективе эту точку зрения разделяют все.

Практикуя такую корпоративную политику много лет, я вижу, насколько это нравится людям, и как помогает компании достигать своей цели в формировании коллектива — единого здорового организма, где необходим каждый человек на своём месте.

Александр Емельянов, актёр Кемеровского областного театра драмы им. Луначарского, член СТД РФ
— В силу своей профессии мы в артистах, наверное, труднее всего говорить о корпоративах. Да, вот когда мы в них работаем, тогда всё понятно. Но это так как «с другой стороны», а вот для себя... Тем не менее, они у нас есть. Это праздники Старого Нового года (в Новый год нам праздновать некогда), 23 февраля и 8 марта. Плюс День театра. В эти дни мы делаем для самих себя и друг для друга традиционные капустники и небольшие концертные представления. И здесь всё своё — от инициативы до исполнения.

Есть в нашем театре одно общее дело, которое давно стало традицией. Весной, обычно в конце апреля, мы все вместе едем на старое кладбище. Там убираем могилы актёров нашего театра и помним тех, кого с нами уже нет... Я не знаю, можно ли это назвать «корпоративным мероприятием» в привычном понимании, но как раз здесь и чувствуешь дух своей корпорации — нашей, актёрской.

А есть корпоративные мероприятия другого рода, они исходят от нашей администрации и проводятся для нас. Неоднократно уже дирекция театра вывозила нас на праздники в музей «Томская писаница» с экскурсиями, баней, шашлыками и прочими аттракционами. Тут мы гости. Это хорошо, но опять же, как и всякий отдых — на любителя. В ответ и новая инициатива «снизу» появилась — выезжать в лес по грибы — тоже, естественно, для желающих. И грибы здесь, конечно же, не самое главное, едем ради общения в максимально свободной, раскованной обстановке.

Думаю, полезными и хорошими могут стать самые разные коллективные изобретения. Главное, чтобы в них был добрый смысл, желание встречаться и потребностей в дружбе.

Ирина Капкава, менеджер по маркетингу Кемеровского филиала ОАО «Промсвязьбанк»
— В нашем банке два определённых вида корпоративных мероприятий для коллектива.

Первый — это когда по итогам года мы побеждаем в какой-либо «номинации» и, соответственно, празднуем это событие. Наш головной банк выделяет для победивших филиалов средства на проведение таких мероприятий. Ну, а сама их организация уже ложится на нас. Так было в позапрошлом году, когда мы стали лидером в розничном кредитовании. Так было в прошлом — мы одержали первенство по кредитованию бизнеса в области международных связей и всем коллективом выезжали на Танаи. Знаете, это очень приятно — чувствовать себя победителем и участвовать в организации общего большого праздника — говорю об этом как участница праздничной рабочей группы.

А второй праздник — просто ежегодный выезд летом на природу для совместного отдыха. Здесь уже наше внутреннее подведение итогов совмещается с большим весёлым праздником. Причём, праздник этот — семейный и организовывается как с обязательной разработкой специальной детской программы. А вообще там много всего: спортивные состязания, игры, пейнтбольные бои, разнообразные конкурсы! А самое главное, что недовольных нашими праздниками не бывает. Секрет прост — рабочая группа заранее собирает и изучает пожелания сотрудников, и праздник формируется с учётом всех предложений.

Наша молодёжь говорит, что подобных мероприятий должно быть больше. Мы — более старшее поколение с ними полностью согласны, а потому все вместе готовы ещё лучше работать и как можно чаще побеждать!

Вячеслав Горлач, директор Некоммерческого партнерства «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса»

— Специфика нашей организации, а точнее — объединения, к сожалению, не позволяет нам в полной мере использовать такие инструменты корпоративной культуры как проведение корпоративных праздников. Ведь членами Некоммерческого партнерства являются более сотни различных предприятий, каждое из которых имеет свою наработанную практику.

Но одно мероприятие мы всё же проводим ежегодно. Это наш профессиональный праздник — День строителя. Для нас этот день превращается в большое торжество: есть возможность воздать должное тем, кто добился успехов, поздравить их от имени Совета партнерства, вручить грамоты и благодарности. А это очень важно не только для награжденных, но и для новых членов ассоциации, и для тех, кто только принимает решение о вступлении в её ряды.

Конечно, проводим мы и новогодние мероприятия, празднуем другие даты, поздравляем именинников, но это в гораздо более узком кругу, в рамках аппарата партнерства. И вряд ли мы здесь претендуем на оригинальность, всё проходит, как и в большинстве коллективов.

Были у нас попытки проведения спортивных мероприятий, но пока они ограничиваются лишь участием в бильярдных турнирах Дома актёров, помещения которого мы арендуем. Но мысль о спорте на будущее не оставляем: в нашем случае спортивные состязания — к примеру, в составе команд разных предприятий — должны помочь в деле укрепления партнёрских отношений между коллегами.

ЧУЖОЙ НО РОДИМЫЙ КОРПОРАТИВ

Не успели отгреметь и забылись жаркие корпоративные бои Великого Нового года, славного периода долгих Рождественских каникул и зимовые сражения Настоящего Старого Нового года, как пришла пора готовиться к очередной, не менее захватывающей корпоративной эпопее — Большим Генеральным состязаниям и ристалици. И начало им будет положено уже сегодня.

Говорят, что корпоративные мероприятия получили своё рождение с последующей постоянной пропиской к концу XIX века в Америке. Владелицы крупных компаний пришли тогда к выводу, что для эффективной работы персонала и процветания бизнеса недостаточно хорошей оплаты и чёткого руководства. Требовалось что-то новое, что могло бы укрепить моральный дух коллектива и вдохновить его на новые подвиги. Результатом стало формирование корпоративной культуры в нынешнем её понимании и одной из методик управления персоналом,

слышался дух инноваций? Ложку мне кушпи потом. А из области теоретического знания я в тот раз почерпнул важнейшие для себя новые сведения: взрослые на работе не только работают, но перед праздниками ещё и играют (вдали и тайком от нас). И мама к такой праздничной игре готовилась, будучи назначена ответственной за проведение «беспорядочной лотереи». На самом же деле, мама тогда готовилась к корпоративу, просто она ничего ещё не знала о том, что так станут называть привычную вечеринку на производстве — с застольем, играми, танцами и кол-

а объединяют они корпорацию в субтубо экономическом понимании.

Но, так или иначе, а словари современные уже вполне отчётливо определяют понятие корпоративности как «преданности интересам корпорации», «узкогрупповым замкнутым интересам». Сегодня корпоративная культура — «совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавшие свою эффективность и разделяемые большинством членов организации». А значит, и понятие корпоративной культуры следует продвигать к цели стремящихся сменить место работы. Переговоры с руководством о реформировании штатного расписания, тарифной сетки окладов и системы премирования также могут натолкнуть его на мысль о том, что реформатору давно уже пора на работу в министерство.

Демонстрацию возможностей обогнать всех по количеству выпитого лучше отложить до встречи с близкими друзьями. Флирт с женатыми сотрудниками значительно продвигает к цели стремящихся сменить место работы. Переговоры с руководством о реформировании штатного расписания, тарифной сетки окладов и системы премирования также могут натолкнуть его на мысль о том, что реформатору давно уже пора на работу в министерство.

или экстравагантном наряде может изменить к вам отношение коллег, и не известно, в какую сторону.

Советуют тщательно «фильтровать» свои разговоры (особенно на алкогольных вечерах). Душевные разговоры о личных проблемах на верняк будут здесь лишними, но и беседы о любимой работе тоже не лучший выбор темы. Хотите быть интересным — чувствуйте общее течение разговора.
Демонстрацию возможностей обогнать всех по количеству выпитого лучше отложить до встречи с близкими друзьями. Флирт с женатыми сотрудниками значительно продвигает к цели стремящихся сменить место работы. Переговоры с руководством о реформировании штатного расписания, тарифной сетки окладов и системы премирования также могут натолкнуть его на мысль о том, что реформатору давно уже пора на работу в министерство.

Как видно из этого, несмотря довольно высокий суммарный процент ненавистников корпоративов, «халаящиков», конформистов, лентяев и откровенных негодяев, общий баланс остаётся положительным — 37,9% работников идут (и, скорее всего, найдут) в корпоративе пользу для себя и своего предприятия. И, надо сказать, что в основном это — люди более системные, ответственные и конструктивные. Так вот для них, наверное, и не жалко!

Наверняка наша российская среда несёт в себе бездну особого и необъяснимого отношения корпоративным мероприятиям. Но никто не сможет опспорить то факта, что за последние шесть-семь лет это понятие стало известно практически каждому россиянину, а по употребительности термин «корпоратив» наверняка входит в первые десятки словарного запаса всех, кому пока что не «за семьдесят».

Так может он — пресловутый «корпоратив» на самом деле мил и пригож нашему народу? Недаром же он был в чести у наших мам и бабушек! Хотя тогда они и не догадывались об этом...

Сергей Волков

ИТОГ В АКТИВ. КУЛЬТУРУ — В МАССЫ

Считается, что корпоративные мероприятия — это важная и неотъемлемая часть жизни каждой компании, весьма серьёзно влияющая на все стороны деятельности вплоть до итоговых результатов деятельности. А поскольку эффективная работа в компании — одно из главных её конкурентных преимуществ и залог успеха, то инструментами для сплочения коллектива в единую дружную команду как раз и признают корпоративные мероприятия.

Разнообразие корпоративных мероприятий может включать в себя вечеринки в городе и за городом, они могут длиться вечер, а могут растянуться на несколько суток. Корпоративное мероприятие может содержать элементы спорта, а может быть направлено на бизнес-образование (тренинги, семинары, конференции) и, конечно же, среди корпоративных мероприятий мы обязательно встретим уже нам привычные корпоративные праздники, юбилеи сотрудников, совместные празднование нового года, 8 марта, 23 февраля и множество профессиональных праздников. Авторитетной наукой признано, что корпоративные мероприятия, ориентированные на достижение определенных целей компании, посредством совместных усилий могут помочь руководству зафиксировать успех, продвинуть корпоративные легенды и мифы, передать сотрудникам ценности и правила поведения.

Присутствуя на корпоративах, сотрудники демонстрируют свое отношение к фирме, поэтому постоянное отсутствие на этих мероприятиях может заставить руководство усомниться в вашей лояльности.

Дресс-код корпоратива не рекомендует отправляться на мероприятие в том же наряде, в котором вас ежедневно видят в офисе. Однако и другая крайность нежелательна: появление в излишне откровенном



способами — 14,4%.
Возможность бесплатно развлечься, выпить и закусь — 11,5%.
Неизбежное зло, с которым я мирюсь — 7,8%.
Возможность улучшить отношения с начальством, подчиненными или коллегами — 6,0%.
Повод закончить работу пораньше или лишней выходной — 4,6%.
Возможность заполучить компромат на коллег — 2,9%.
Другое — 0,9%.

Как видно из этого, несмотря довольно высокий суммарный процент ненавистников корпоративов, «халаящиков», конформистов, лентяев и откровенных негодяев, общий баланс остаётся положительным — 37,9% работников идут (и, скорее всего, найдут) в корпоративе пользу для себя и своего предприятия. И, надо сказать, что в основном это — люди более системные, ответственные и конструктивные. Так вот для них, наверное, и не жалко!

Наверняка наша российская среда несёт в себе бездну особого и необъяснимого отношения корпоративным мероприятиям. Но никто не сможет опспорить то факта, что за последние шесть-семь лет это понятие стало известно практически каждому россиянину, а по употребительности термин «корпоратив» наверняка входит в первые десятки словарного запаса всех, кому пока что не «за семьдесят».

Так может он — пресловутый «корпоратив» на самом деле мил и пригож нашему народу? Недаром же он был в чести у наших мам и бабушек! Хотя тогда они и не догадывались об этом...

Сергей Волков

ЗИМНИЙ ДЕНЬ НАЧАЛА НОВОЙ ЖИЗНИ

В феврале президент Медведев взял да и отменил в России зиму. Дескать, зимнего времени больше не будет, в марте часы переведем в последний раз. Как все просто, оказывается, а мы-то две тысячи лет мерзли, не догадывались. Правда, обороноспособность страны смущает: а вдруг на наши просторы позарится новый супостат, вроде Наполеона или Гитлера? До сих пор ведь только превратности зимнего климата нас и выручали... Да и с Дедом Морозом непонятно, как быть: всё-таки национальный символ, во многих отношениях покуче самого президента будет — президентов, начиная с Горбачева, уже четверо было, а Дед Мороз у нас один. А кроме того, Новый Год, ёлка, все дела... Нет, слуга покорный, что-то они там в Кремле поспорачились.

Если обратиться к мировой практике, то космическая роль правителя до сих пор заметнее всего была в Китае. Настоящей религии там не было: буддизм, кроме Тибета, толком не прижился, конфуцианство — это скорее этическая система, а даосизм — натурфилософия пополам с магией. Поэтому божественные функции в Китае брал на себя император: он осуществлял связь Земли и Неба, от него зависела гармония в природе и порядке в обществе. Почетно, конечно, но и странновато: если в Поднебесной несколько лет подряд случались стихийные бедствия — засухи, землетрясения, наводнения — это значило, что император утратил мандат Неба; такого горемыку запросо могли умертвить собственные министры или евнухи. Вот и временем в Китае ведали императоры: каждая династия начинала летоисчисление заново.

На Западе в древности временем также распоряжалась верховная власть: римский император мог реформировать календарь или переименовывать месяцы года. Правда, многие императоры в Риме обожествлялись еще и при жизни. А с началом христианской эры окончательно возобладало мнение, что время — дело Божье. Ростовщиков, например, преследовали не потому, что они такие богатые и противные, а потому, что они используют время как инструмент обогащения, одалживая деньги на определенный срок с приращением. Поэтому ростовщики-лихонимы у Данте помещены в седьмой круг ада, вместе с прочими насильниками: считалось, что они наслуляют время!

На практике это означало, что временем распоряжалась церковь. Часов у населения не было, ежедневная жизнь сверялась с колокольным звоном: церковь могла даже продать местечко в вечности — то есть индульгенцию, отпускающую грехи. Реформой календаря также занимался церковью мы сейчас живем по грегорианскому календарю («новому календарю стихотворению Некрасова «Железная дорога» («Папаша, кто строил эту дорогу?» — «Граф Петр Андреевич Кленовский, душенька»). Но нравы чиновников ничуть не переменились. Недавно количество часовых поясов в

России сократили с 12 до 9 в силу ровно тех же соображений: нам так управлять легче, а городишки ничего, не поперхнутся? При этом спутниковые программы ТВ переделывать не стали; в результате президент Медведев по некоторым телеканалам поздравил кемеровчан с Новым 2011 годом на час раньше.

Вообще, начиная с 1917 года в России каждый новый режим экспериментировал со временем. Временное правительство ввело «летнее время»; при Ленине его сначала отменили, но в 1930 году Сталин ввел «секретное время», фактически совпадающее с «летним». Но за пятьдесят лет об этом забыли, и 1981 году в брежневском СССР стали переводить стрелки два раза в год туда-обратно, так что летом время расходилось с поясным на два часа, а зимой — всего лишь на час. Мотивировалось это чисто экономическими соображениями, а стало быть, было по церковным понятиям делом богопротивным. Впрочем, Коммунистическая партия была сама себе церковь; но и она в этот момент поступилась принципами. Дело в том, что только при капитализме, в условиях рынка все решают и регулируют деньги; при социализме все решают слово; экономика производит не то, что выгодно, а то, что приказано. Так что в 1981 году на самом деле перевели стрелки на рельсах, ведущих в светлое капиталистическое будущее (привет графу Клейнмихелю), хотя никто того не заметил. В 1991 году на волне перестройки отменили сталинское «секретное» время. В 2011 году решили больше не переводить стрелки, но время сохранили «летнее», практически совпадающее с «секретным». От «поясного» оно отличается на два часа, но за это время часовые пояса во многих регионах уже не раз успели перекроить!

У Гершвина есть знаменитая ария: «Summertime and the livin' is easy». Обычно это переводят как «Лето тепло, жить стало легче». Но есть и воляная транслитерация: «Сям и там дают ливер из Изис... Полагаю, читатель уже запутался во всех этих временах. Поэтому скажу проще: на практике это значит, что у нас в Кузбассе в середине нынешней зимы смеркалось уже в четвертом часу, а будет смеркаться в пятом, как оно было долгие годы до этого. Вот и весь результат сложных заигрываний со временем: что соевой о пенек, что пенком об сову. Совершенно в духе политических нанотехнологий нынешнего правления: работа проводится сложная, шумная и разнообразная, а результатов никто не замечает, и жизнь идет себе как идет.

Юрий Юдин

России сократили с 12 до 9 в силу ровно тех же соображений: нам так управлять легче, а городишки ничего, не поперхнутся? При этом спутниковые программы ТВ переделывать не стали; в результате президент Медведев по некоторым телеканалам поздравил кемеровчан с Новым 2011 годом на час раньше.

Вообще, начиная с 1917 года в России каждый новый режим экспериментировал со временем. Временное правительство ввело «летнее время»; при Ленине его сначала отменили, но в 1930 году Сталин ввел «секретное время», фактически совпадающее с «летним». Но за пятьдесят лет об этом забыли, и 1981 году в брежневском СССР стали переводить стрелки два раза в год туда-обратно, так что летом время расходилось с поясным на два часа, а зимой — всего лишь на час. Мотивировалось это чисто экономическими соображениями, а стало быть, было по церковным понятиям делом богопротивным. Впрочем, Коммунистическая партия была сама себе церковь; но и она в этот момент поступилась принципами. Дело в том, что только при капитализме, в условиях рынка все решают и регулируют деньги; при социализме все решают слово; экономика производит не то, что выгодно, а то, что приказано. Так что в 1981 году на самом деле перевели стрелки на рельсах, ведущих в светлое капиталистическое будущее (привет графу Клейнмихелю), хотя никто того не заметил. В 1991 году на волне перестройки отменили сталинское «секретное» время. В 2011 году решили больше не переводить стрелки, но время сохранили «летнее», практически совпадающее с «секретным». От «поясного» оно отличается на два часа, но за это время часовые пояса во многих регионах уже не раз успели перекроить!

У Гершвина есть знаменитая ария: «Summertime and the livin' is easy». Обычно это переводят как «Лето тепло, жить стало легче». Но есть и воляная транслитерация: «Сям и там дают ливер из Изис... Полагаю, читатель уже запутался во всех этих временах. Поэтому скажу проще: на практике это значит, что у нас в Кузбассе в середине нынешней зимы смеркалось уже в четвертом часу, а будет смеркаться в пятом, как оно было долгие годы до этого. Вот и весь результат сложных заигрываний со временем: что соевой о пенек, что пенком об сову. Совершенно в духе политических нанотехнологий нынешнего правления: работа проводится сложная, шумная и разнообразная, а результатов никто не замечает, и жизнь идет себе как идет.

Юрий Юдин

Такой же порядок существовал и в Византии, на которую мы теперь часто оглядываемся, там преследовали даже ремесленников и купцов, стремившихся своим богатством. Император Феодис по этой причине приказал сжечь торговое судно, принадлежавшее его семье-императору.

Больше всего часовых поясов во Франции: 13, потому что она сохранила с колониальных времен и Французскую Гвиану в Южной Америке, и тихоокеанские острова, включая необитаемые. Но французские чиновники почему-то не рошутся, что над их страной никогда не заходит солнце.

Авторские семинары лучших Московских бизнес-тренеров в Кемерово!

11-12 марта семинар-практикум «Конкурентноспособный менеджмент и лидерство».

Автор и ведущая - **Светлана Рыдаева (г.Москва)**

18-19 марта семинар-практикум «Продвижение компании средствами PR».

Автор и ведущая - **Наталья Самойлова (г.Москва)**

«Бизнес – Рост» - успешный рост Вашего бизнеса!

т./ф. (3842) 54-11-16, т. 8-923-530-61-15 www.brost.ru

Главный редактор Галина Красильникова. Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Сибирском окружном межрегиональном территориальном управлении. 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, 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 4 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 ОАО ИПП «Кузбасс», г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28.**

«А ВСЕ-ТАКИ ОНА ВЕРТИТСЯ!»

В знаменитой книжной серии ЖЗЛ, которой исполнилось 120 лет, вышла книжка Сергея Нечаева «Торквемада». Автор делает всё возможное, чтобы подвести своего героя под определение «замечательный человек».

А оно не получается. Исторически не получается и мифологически. Слишком страшным остался этот служитель Церкви в истории. А ещё существует мифология испанского народа (я беседовал на эту тему с разными по социальному положению испанцами), согласно которой Торквемада — жестокий, безжалостный палач.

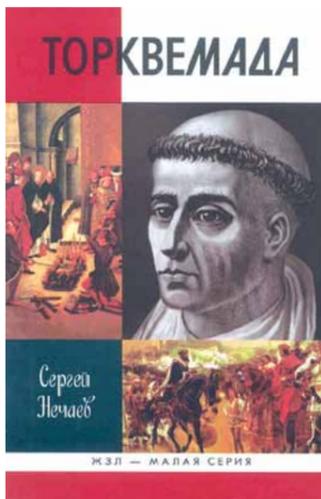
Испанская инквизиция родилась довольно поздно, в 1478 году. Её самый знаменитый и кровавый руководитель Томас де Торквемада появился на свет в 1420 году в маленьком кастильском городке Торквемада, что означает производное от смешанных испанских слов — «пылающая башня». Выходец из «огня» стал генеральным инквизитором 2 августа 1483 года в шестидесятилетнем возрасте и был им в течение 14 лет. Испанские источники называют по-разному имя этого исторического лица, противоречивы сведения о его ранних годах. Иногда его путают с кардиналом Хуаном де Торквемадой — родным дядей, братом отца, который был представителем на Вселенском соборе в Констанце, отправившем в 1415 году проповедника и идеолога Реформации Яна Гуса на костер. Так что потомку было с кого брать пример.

В Испании мне опять-таки уши прожужжали о еврейской крови у генерального инквизитора Торквемады. Нечаев же утверждает,

что это попытка переложить ответственность за уничтожение евреев на самих же евреев. И в качестве примера пишет, что иудеи обвиняют в гибели Иисуса Христа, далее цитируем нечаевский текст: «...забыв, что это римский прокуратор Иудеи Понтий Пилат (а, может быть, даже не он сам, а кто-то из его подчиненных) допросил Иисуса, признал в нем опасного смутьяна и отдал приказ казнить его».

А как же крики толпы, к которой обратился Пилат, как же вопли: «Распни его!» И решение Синедриона. И умывание пилатовских рук. Специалист Нечаев будто не знает библейские тексты по этому поводу. А ещё есть египетские христиане-копты, так у них и Пилат, и жена Пилата являются святыми. Вот с вышеназванной придумки Нечаева и начинаешь сильно сомневаться в его авторской беспристрастности и точном следовании фактам истории.

Впрочем, жэзэловская книжка и не скрывает симпатий к человеку, о котором американский поэт Лонгфелло сказал: «Он был жесток, как повелитель ада...» А оправдывает биограф своего героя очень просто: дескать, исторические условия были таковы, работал на укрепление государства — святое дело, исполнял волю короля Фердинанда и королевы Изабеллы — не рвался к богатству и роскоши, лелеял чистоту веры — это вообще в XV веке



воспринималось как устойчивость окружающего мира.

А то, что он, 39-летний монах, стал духовником 7-летней принцессы и направлял свою духовную дочь в течение всей жизни, так это, дескать, не является честолюбивым стремлением к власти и связанными с этим личным богатством и роскошью.

Торквемада действительно был аскетом, но власти сосредоточил в своих руках столько, что католические короли меняли решения по его требованию. И богатство приобрел не для себя, а для королевской казны, что опять-таки помогало ему проводить в жизнь политические задумки. Если для этих целей требовалось сжечь на костре семейку-другую, сотню или тысячу еретиков всех мастей, крещеных евреев из

«новых христиан» или мусульман и их потомков — о некрещеных вообще речи не ведем, — так это же ради государства. Ну, а самую настоящую частную армию имел для охраны своей особы — то дело святое. Советский разведчик и историк Григулевич, о котором тоже есть книга в серии ЖЗЛ, писал: «Торквемада отличался жестокостью, коварством, мстительностью и колоссальной энергией, что вместе с доверием, которое питали к нему Изабелла и Фердинанд, превратило его в подлинного диктатора Испании, перед которым трепетали не только его жертвы, но и его сторонники и почитатели, ибо он, как и надлежит «идеальному инквизитору», лобого, даже самого правоверного католика, мог заподозрить в ереси, заставить признать себя виновным и бросить его в костер. Судя по всему, Торквемада не любил людей, не доверял им и, считая себя инструментом Божественного провидения, со спокойной совестью лишал их жизни».

Я постоянно ловил себя на мыслях, что нечаевское отбеливание инквизиции (автор книги использует все доступные ему источники и работы собравших по мысли, обильно цитируя оных) равнозначно оправданию всех людоедов в человеческой истории от Ивана Грозного до Гитлера, Сталина, Пол Пота и прочих.

Тот же царь Иван IV тоже старался ради государства, учинив кровавую опричнину. История отплатила стране и её народу Смутным временем с гигантскими жертвами, прежде чем был найден выход из рукотворных тупиков.

Испания усилиями Колумба в 1492 году открыла возможности ускоренного экономического развития, но ржа утвердившейся инквизиции смогла довольно легко и быстро перемолот исторические перспективы и погрузить страну в беспросветность одномыслия на века. Ещё и сегодня это сказывается.

А уничтожение элиты, когда король Фердинанд, воспользовавшись убийством инквизитора Сарагосской епархии Арбуэса, перебрал почти поголовно всех арагонских грандов, отправив самых богатых на тот свет, в пожизненное за-

ключение или конфисковав имущество — это-то и было истинной целью королевской власти, а значит и Торквемады. Нечаев эти суровые меры оправдывает лепетом о якобы «справедливом суде» Инквизиции, какими-то подсчетами. Вот сколько тысяч сожгли на кострах за годы великого инквизиторства Торквемады: шесть, семь или десять с хвостиком? Это, оказывается очень важно. Но это, в любом случае, сами по себе страшные огненные смерти тысяч людей. И что, когда какой-то аббат Эльфеж Вакандар, цитируемый Нечаевым, написал в своей книге «Инквизиция»: «Если мы действительно хотим оправдать учреждение, за которое католическая церковь взяла ответственность в Средние века, нужно рассматривать и судить его не только по поступкам, но и сопоставляя с моралью, правосудием и религиозными представлениями того времени».

Испания заплатила «тёмными веками» упадка за уничтожение самых умных и продвинутых людей. А ещё ведь было изгнание евреев из страны, на котором настаивал наш герой и которого добился. Он умудрился при заключении династического брака принудить португальского короля на тот же самый шаг.

Выжигали ересь, горели ученые, в пепел превращались книги, цензура церкви была всеобъемлющей. Нечаев что-то такое умудрился вбросить о процветании наук на Пиренейском полуострове, любой непредвзятый наблюдатель знает, что, к примеру, в XVIII-XIX веках не было великих ученых в Испании ни единого.

Торквемада умер в сентябре 1498 года. «Мне совершенно безразлично, что весь мир будет думать обо мне до тех пор, пока я выполняю свои обязанности», — заявлял при жизни главный испанский инквизитор.

...А Земля всё-таки вертится, как ни ломали палачи инквизиции Галилея. С этим ничего не смогла поделать никакая их рать. И автор книги «Торквемада» со своими выкладками никак не убеждает в исторической оправданности этого института для испанского средневекового общества.

Валерий Плющев

Тарифный план «Суточный» — интернет на 24 часа на скорости до 2 Мбит/с для юридических лиц

60*
руб./сут

061
телефон для справок по услугам

*Плата за календарные сутки без НДС

лицензия № 4753086730585

Град НК гид ГОРОДОВ КУЗБАССА

Электронная карта-справочник



т. 46-40-40, 59-29-09

скачай БЕСПЛАТНО www.grad-nk.ru

