РОСТ «МАЛОЭТАЖЕК»

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 11(370)

ВТОРНИК 24 ИЮНЯ 2014

16+

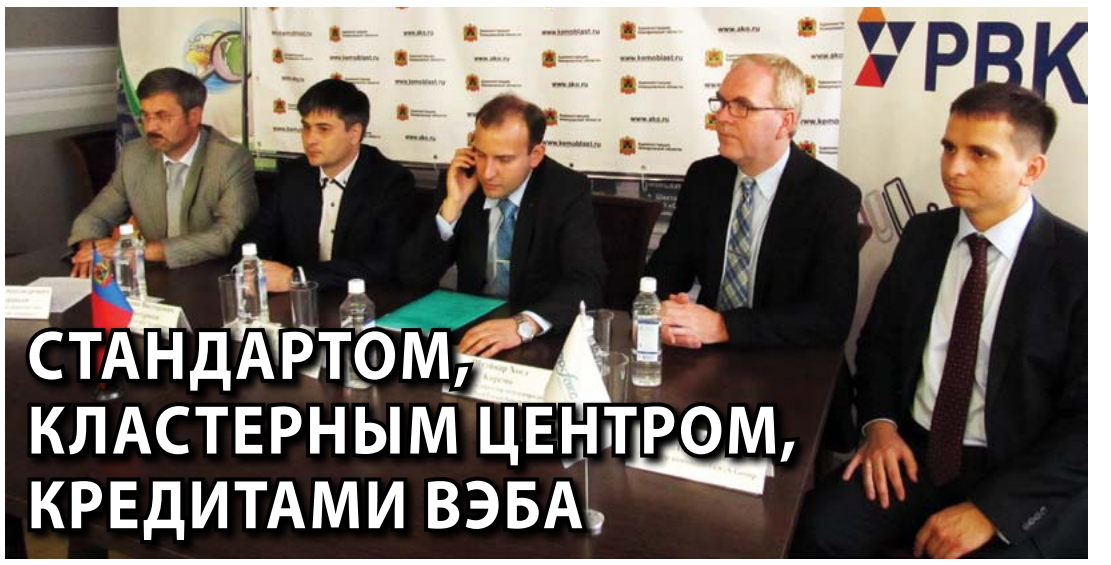
www.avant-partner.ru

ГЛАВНАЯ ТЕМА

9 ЗАЧЕМ НУЖНА ПРОВОДНАЯ СВЯЗЬ

10 КУДА ПОЕХАТЬ НА ВЕЛОСИПЕДЕ

АКТУАЛЬНО



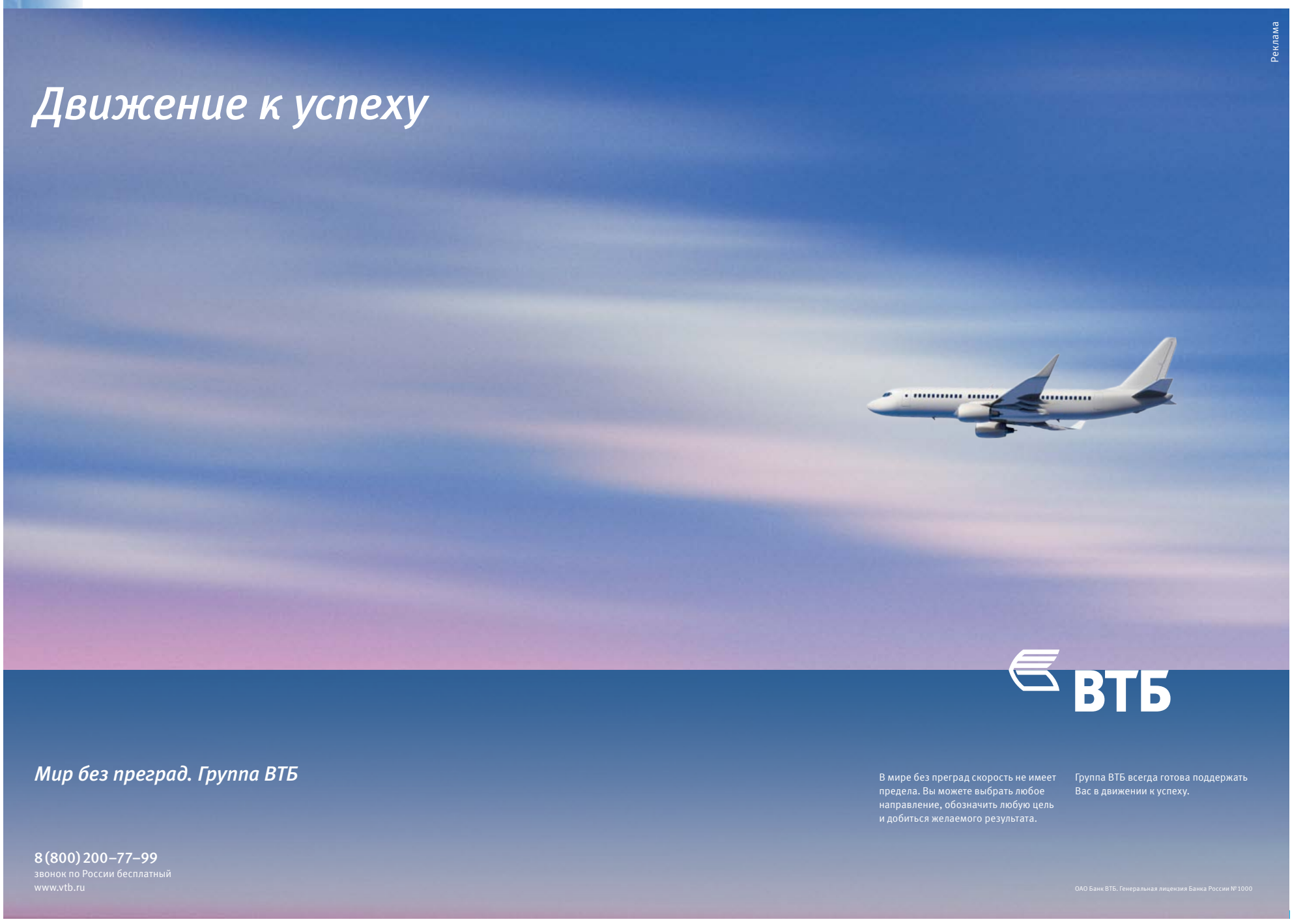
СТАНДАРТОМ, КЛАСТЕРНЫМ ЦЕНТРОМ, КРЕДИТАМИ ВЭБА

Поддерживать дальнейшее развитие инновационного бизнеса и улучшать инвестиционный климат планируют власти Кузбасса. Среди соответствующих мер поддержки – формирование регионального инвестиционного стандарта, создание центра кластерного развития и регионального инжинирингового центра, сопровождение инвестпроектов Агентством по привлечению и защите инвестиций.

Как сообщил на пресс-конференции 19 июня начальник департамента инвестиций и стратегического развития облдминистрации **Антон Силинин**, среди последний событий в сфере инвестиционной и инновационной поддержки – подготовка регионального инвестиционного стандарта органов исполнительной власти региона. Сейчас завершается стадия его внедрения, создана экспертная группа, которая оценивает стандарт по 15 разделам, и планируется приступить к режиму мониторинга стандарта. Как ранее пояснял А-П **Денис Багаев**, гендиректор ООО «Денеба Групп», член экспертной группы по внедрению регионального инвестиционного стандарта, мониторинг работы по стандарту будет осуществляться по нескольким каналам, в частности, по сети интер нет, через различные общественные организации предпринимателей («Деловая Россия», ОПОРА и др.), через механизм контрольных закупок, а также с помощью рейтинга инвестиционной привлекательности регионов. Экспертная группа намерена подготовить такой рейтинг на уровне муниципалитетов Кузбасса.

Центр кластерного развития, по словам Антона Силинина, будет ориентирован на развитие кластеров, которые сложились в Кемеровской области. В частности, на кластер комплексной переработки угля и техногенных отходов и на биомедицинский. При этом к кластеру будут отнесены предприятия малого и среднего предпринимательства, работающие вокруг крупных производств, и научно-исследовательские структуры, малые предприятия и исследовательские коллективы вузов со своими разработками. «Основная задача такого центра – усилить взаимодействие между элементами складывающейся в регионе «экосистемы» кластеров, активнее представлять интересы их участников», – пояснил Антон Силинин.

Окончание на стр. 2



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ЖЕЛЕЗО ИЗ ШЛАКА

ОАО «Евраз ЗСМК» (Западно-Сибирский металлургический комбинат) начало строительство комплекса переработки конвертерных шлаков. Как сообщили в региональном центре корпоративных отношений «Сибирь» «Евраз Груп», комплекс американской фирмы Amcom LLC сможет перерабатывать до 1,4 млн тонн конвертерного шлака в год, что позволит возвращать в производство до 250 тыс. тонн железосодержащих отходов. Оставшийся после переработки фракционный шлак будут использовать при строительстве дамбы шламохранилища Запсиба и поставляться на рынок в качестве стройматериала для дорожного строительства и рекультивации разрезов. По оценке управляющего директора предприятия **Алексея Юрьева**, «использование металлического скрапа, выделяемого при переработке шлака, позволит снизить объемы закупки окатышей и металлического концентрата», при этом будет перерабатываться 100% конвертерных шлаков комбината (в настоящее время они используются в качестве стройматериала, но без извлечения железа). Поставка оборудования для комплекса начнется в июле. Вложения в проект составят более 360 млн рублей.

ПРОМПРОИЗВОДСТВО В КУЗБАССЕ ВЫРОСЛО НА 2%

Индекс промышленного производства в Кемеровской области за пять месяцев 2014 года составил 102,1% к уровню аналогичного периода прошлого года, сообщает территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области. В мае текущего года индекс промпроизводства составил 100% к уровню апреля 2014 года и 102,2% к маю 2013 года. Рост производства отмечен и в добывающих отраслях (на 3,8%) и в обрабатывающей промышленности (на 3%). Добыча угля показала рост производства на 4,2%. В обрабатывающих отраслях уверенный рост с начала нынешнего года демонстрируют производство кокса и нефтепродуктов, на 53,2%, производство резиновых и пластмассовых изделий, на 18,1%, химическое производство, на 4,7%, текстильное и швейное производство, на 58,5%. Однако, за исключением первой из указанных отраслей в остальных темпы роста в сравнении с началом году уже снизились. Например, в первые три месяца темпы роста в химпроизводстве 13,7%, в производстве резиновых и пластмассовых изделий – 27,9%. Продолжается снижение в металлургии, на 3,6% за январь-май 2014 года, в пищевой промышленности, на 0,7%, в обработке древесины, на 6,3%, в производстве машин и оборудования, на 23,3%, в производстве транспортных средств, на 44,8%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, на 11,2%.

ГОРЯЧЕЕ ЦИНКОВАНИЕ ЗАПУСКАЕТСЯ

Новокузнецкая группа компаний «Сибшахтстрой» возобновляет работы по строительству цеха горячего цинкования. Об этом сообщил мэр Новокузнецка **Сергей Кузнецов**, указав, что инвестор «получает разрешения на строительство». **Екатерина Калюжная**, начальник коммерческого отдела ООО «Сибирский завод горячего цинкования» подтвердила, что все разрешения получены, пуско-наладочные работы возобновляются, и в августе завод планируется запустить. Он будет располагать крупнейшей за Уралом ванной для горячего цинкования длиной 14 метров. В ноябре прошлого года после требований городских и областных властей строительство завода было приостановлено. Первоначально его строительство планировалось завершить в первом квартале 2014 года, и создать на заводе 130 новых рабочих мест. Инвестиции в проект составляют около 600 млн рублей.

НОВЫЙ УГОЛЬНЫЙ ПОРТ СТАРТУЕТ В ИЮЛЕ

«В следующем месяце» ожидается получение всех экспертиз и начало реального строительство нового порта в бухте Теляковского в Шкотовском районе Приморья, заявил 6 июня **Михаил Федяев**, президент кемеровского ЗАО «ХК «Сибирский деловой союз» (СДС). Проект реализует ООО «Морской порт «Суходол», совместное предприятие СДС и Volga Group. Первый этап реализации проекта планируется завершить через 2-2,5 года с выходом на 6 млн тонн годового грузооборота. На такой объём получены технические условия от ОАО «РЖД», поэтому, пояснил президент СДС, «мы не можем строиться быстрее, чем развивается железная дорога». В первую очередь планируется вложить 10 млрд рублей при общей стоимости проекта около 21 млрд, транспортная и энергетическая инфраструктура будет построена сразу под всю проектную мощность порта в 20 млн тонн в год.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»
avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ
А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

КОМПАНИЯ Реклама Онлайн агентство полного цикла
(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru
Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ
Печатные СМИ Радио Телевидение Транспорт
Метро ВТЦ/Промо Интернет Наружка
ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. ОГРН 1105476018361

СТАНДАРТОМ, КЛАСТЕРНЫМ ЦЕНТРОМ, КРЕДИТАМИ ВЭБА

Окончание. Начало на стр. 1

Основной целью регионального центра инжиниринга станет обновление и развитие технологий на малых и средних инновационных предприятиях региона, специализирующихся на биотехнологиях, медицине и химии. Именно они станут пользователями инжиниринговых услуг, поскольку обычно сильно в них нуждаются на старте своей деятельности, но не располагают соответствующими средствами. В случае появления такого центра у них будет возможность получения необходимых услуг по доступным ценам, поскольку услуги центра предполагается субсидировать. Как пояснил гендиректор ОАО «Кузбасский технопарк» **Сергей Муравьев**, оба центра планируется разместить на базе технопарка с финансированием из регионального и федерального бюджета в соотношении 30 на 70. Соответствующая заявка на получение федерального финансирование уже подана, общие расходы на создание обоих центров он оценил в 30 млн рублей.

К продвижению крупных инвестиционных проектов Кемеровской области подключилось и учреждение всего два месяца назад «Агентство по привлечению и защите инвестиций». Его поддержка помогла сдвинуть с места крупный инвестпроект в Юрге, а также проекты по производству конвейеров в Ленинске-Кузнецком и OSB-плит в Мариинске. Директор агентства **Евгений Востриков** сообщил, что его учреждение, созданное лишь 1 апреля в качестве одного из институтов поддержки бизнеса, уже получило заявки на 14 проектов общей стоимостью 13,2 млрд рублей, реализация которых сможет создать в регионе более 2 тыс. новых рабочих мест. Среди тех, кто получил поддержку агентства, он отметил три крупных проекта. В том числе, завод «Технониколь-Сибирь» в Юрге, которому удалось согласовать расширение мощности по производству теплоизоляционных материалов из вспененного полистирола годовым объёмом 400 тыс. кубометров, хотя до этого около год сам производитель не мог получить согласия госэкспертизы.

Содействие от агентства в получении кредитов госкорпорации «Внешэкономбанк» было оказано также проекту строительства завода OSB-плит в Мариинске (реализует кемеровское ЗАО «Мариинский плитный комбинат», кредит до 5 млрд рублей) и проекту завода конвейеров в Ленинске-Кузнецком (кемеровская группа компаний «Центр транспортных систем», 3 млрд). В последнем случае на проект удалось получить положительное заключение министерства экономического развития и торговли. По оценке Евгения Вострикова, если в ближайшие два месяца кредиты будут выделены, новые производства будут построены через полтора года.

Генеральный директор ООО «Центр транспортных систем» **Александр Рукавишников** подтвердил, что именно отсутствие одобрения МЭРТа мешало получению кредита ВЭБа. По его словам, теперь можно «рассчитывать на положительную динамику переговоров» с госкорпорацией, и в случае получения кредита компания начнет строительство – земельный участок в Северной промзоне Ленинска-Кузнецкого (является одной из четырёх кузбасских зон экономического благоприятствования с местными льготами инвестподдержки) уже выделен, проектная документация подготовлена.

В ЗАО «Мариинский плитный комбинат» также сообщили о готовности начать стройку: земельный участок под производство взят в аренду несколько лет назад, проектная документация готова, хотя ее придется актуализировать, поскольку изменились курсы валют, а оборудование для предприятия придется импортировать. В ЗАО отметили, что проект предприятия в Мариинске является пока единственным в Сибири и одним из немногих в России (по данным специализированного сайта lesprom.ru, проектируемых, строящих и работающих предприятий по выпуску OSB-плит в России не более 10).

Пресс-служба ВЭБа сообщила, что инвестиционная заявка по заводу конвейеров в Ленинск-Кузнецком находится на рассмотрении банка, а проект комбината OSB-плит – на предварительной экспертизе банка. Решение по финансированию проектов будут принимать коллегиальные органы ВЭБа. 21 мая в Кемерове председатель ВЭБа **Владимир Дмитриев** и губернатор Кузбасса **Аман Тулеев** обсуждали финансирование банком 6 крупных инвестпроектов в регионе на сумму 64,8 млрд рублей.

Егор Николаев

УВЗ ОКАЗАЛСЯ НЕ ТЕМ СОБСТВЕННИКОМ

Губернатор Кемеровской области Аман Тулеев выразил недовольство поведением ОАО «НПК «Уралвагонзавод» – собственника ООО «Юргинский машиностроительный завод», в связи чем обратился к генпрокурору РФ Юрию Чайке «с просьбой принять исчерпывающие меры, вплоть до уголовно-процессуальных.

На прошлой неделе пресс-служба обладминистрации сообщила, что собственники градообразующего предприятия Юрги владеют заводом около одного года, однако, по мнению **Амана Тулеева**, «за это время у работников так и не появилось ясности, что будут делать собственники для развития, т.к. предметно не занимаются ни модернизацией, ни поиском новых заказов». Главная претензия губернатора не только в этом, но и в том, что Юрмаш набрал более 180 млн рублей задолженности по обязательным платежам, «порядка 300 млн рублей» таких же долгов у кузбасских угольных активов, подконтрольных УВЗ.

Не понравилось губернатору Кузбасса, что «собственники отвечают сплошными отписками» на обращения властей о проблемах Юрмаша. «Создается твердое мнение», что УВЗ не знает, что делать с Юрмашем и уходит от ответственности за дальнейшую судьбу завода», – отметил губернатор. В своём обращении в Генеральную прокуратуру РФ и в правоохранительные органы Кемеровской области он попросил дать правовую оценку действиям собственников Юргинского машзавода и принять меры для решения сложившихся проблем.

До прошлого года ООО «Юргинский машиностроительный завод» (крупнейшее по численности работников предприятие отрасли в регионе, свыше 5 тыс. занятых, выпускает краны, горно-шахтное оборудование и др.), а также ООО «Угольная компания «Заречная» (объединяет три действующие шахты, обогатительную фабрику, строящиеся две шахты и фабрику) контролировались российским предпринимателем украинского происхождения **Виктором Нусенкисом**.

В прошлом году между Виктором Нусенкисом и **Геннадием Васильевым**, бывшим генпрокурором Украины, развернулись судебные споры по поводу принадлежности 50% в УК «Заречная» и других активах. Аман Тулеев выступил тогда на стороне Нусенкиса, заявив в феврале прошлого года, что «в конфликте вокруг УК «Заречная» не допустит беспредела». Судебные претензии Васильева на 50% в активах Нусенкиса были названы при этом «попытками рейдерского захвата». Однако, в августе 2013 года ООО «УВЗ-Логистик» (транспортная дочка УВЗ) объявило о приобретении контроля над активами Нусенкиса в Кузбассе.

В пресс-службе ООО «УВЗ-Логистик» в ответ на претензии губернатора Кузбасса пояснили, что «уже проведены рабочие совещания с администрацией Кемеровской области и намечены пути решения всех возникающих вопросов», однако, указали, что «УВЗ всё ещё находится на стадии юридического оформления сделки» по покупке «Юрмаша», и «пока не в полной мере может решать финансовые, хозяйственные и юридические проблемы завода». Как только процедура оформления будет завершена, эти проблемы будут устраняться силами УВЗ. В пресс-службе заявили, что интеграция Юрмаша «в структуру корпорации УВЗ будет для него полезной», но это «комплекс серьезных мероприятий, реализация которых не может быть мгновенной».

Антон Старожилов

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И САНКЦИЙ

В начале июня в Новокузнецке прошла очередная специализированная выставка технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг». Не обошлось без влияния на её проведение внешнеполитической обстановки, в частности, ухудшения отношений России со многими странами Запада. Негативное влияние оказал на выставку и конъюнктурный кризис в самой отрасли, из-за чего заметно сократились доходы и инвестиционная активность угольщиков.

Вице-губернатор Кемеровской области по угольной промышленности и энергетике **Андрей Гаммершидт**, открывавший «Уголь России и Майнинг» от лица властей Кузбасса, сообщил, что на нынешней выставке представлено 617 экспонентов, в том числе, 117 зарубежных из 25 стран мира, в то время как в прошлом году в ней участвовало 766 компаний и предприятий, в том числе, 194 иностранных. То есть при общем снижения участия на 20%, иностранное присутствие сократилось в 1,4 раза. Сократилась, хотя и не так заметно, площадь экспозиций: 39 тыс. кв. метров против 41,5 тыс. в прошлом году. О количестве посетителей в этом году организаторы не сообщают, в прошлом году их было 25 тысяч.

Хотя, исходя из деклараций представителей некоторых зарубежных участников и стран политическая ситуация и проблемы в отрасли на участие в выставке не повлияли. **Марек Очепка**, начальник отдела содействия торговли и инвестициям посольства Польши в России, заявил на открытии, что Польша, являясь четвёртым торговым партнёром России в Европейском союзе с годовым оборотом в 36 млрд долларов (1,2 млрд приходится на торговлю с Кемеровской областью), от развития сотрудничества не отказывается, и пригласил всех на экспозиции польских компаний. Похожую позицию обозначил в своём выступлении и представитель министерства промышленности и торговли Чехии **Владимир Бомберович**, заявивший, что Россия включена в число 12 стран, имеющих приоритетное значение для чешского экспорта, и правительство Чехии намерено продолжать налаживать каналы сбыта чешской продукции в России.

Евгений Ромацин, гендиректор украинской Corum Group (объединяет 7 заводов по производству горной техники и оборудования в Донецкой области) отметил, что сотрудничество с кузбасскими угольщиками развивается, группа даже открывает в августе специализированный сервисный центр в Новокузнецке. По данным директора Corum Rus **Юрия Леванкова**, в создание центра инвестируется около 120 млн рублей, здание площадью 4,5 тыс. кв. метров уже построено, сейчас идёт его оснастка, в августе запланировано открытие. В центре будет занято до 60 работников.

В то же время гендиректор ОАО «Кузбасская ярмарка» **Владимир Табачников** признал, что некоторые западные компании отреагировали на санкции в отношении России после событий на Украине. Так по рекомендации правительства Канады сняла свою заявку на участие Канадская ассоциация экспортеров техники и услуг для горной промышленности. Кроме того, на активность участников повлияла плохая рыночная ситуация в угольной отрасли. В таких обстоятельствах он предоставил некоторым участникам скидки на размещение, вплоть до полностью бесплатного участия.

Антон Старожилов

ЦЕНА ВОПРОСА

332 тысячи 800 рублей с кемеровского ООО «Телеканал «Мой город» и 115 тысяч 200 рублей с журналистки канала **Лариса Михеевой** определил взыскать арбитражный суд Кемеровской области в качестве возмещения судебных расходов кемеровского индивидуального предпринимателя **Владимира Зырянова**. Последний, как следует из материалов этого дела, ещё в сентябре 2013 года выиграл иск о защите деловой репутации и о возмещении морального вреда (по 15 тыс. рублей с каждого ответчика плюс обязанность опровержения). Требования возмещения судебных расходов оказались многократно больше самого возмещения по иску.

95 миллионов 200 тысяч рублей составляет начальная цена земельного участка по улице Терешковой в Кемерове площадью 2,7 га вместе с 4-этажным зданием в 7,3 тыс. кв. метров на аукционе, объявленном на 25 июля. Торги проводит Фонд имущества Кемеровской области, заявки на торги принимаются до 10 июля. Как сообщили в Фонде, продаваемое здание введено в строй в 1962 году, до нынешнего года в нем располагался детский противотуберкулезный комплекс на 120 коек, в настоящее время здание пустует. Недвижимость продается в собственность. Участок соседствует с Сосновым бором, крупнейшим городским парком, которому власти Кемерова планируют придать статус особо охраняемой природной территории.

142 миллиона 840 тысяч 679 рублей 69 копеек исковых требований ОАО «Кузбассэнерго» (входит в ООО «Сибирская генерирующая компания», СГК) по иску к новокузнецкому МП «Сибирская сбытовая компания» (ССК) удовлетворил арбитражный суд Кемеровской области. Как сообщили в отделе по связям с общественностью кузбасского филиала СГК, общий размер удовлетворенных требований включает 137,9 млн рублей основного долга и 4,9 млн неустойки, которые были взысканы в пользу «Кузбассэнерго». Задолженность ССК перед энергетиками образовалась в результате взятых обязательств МП ССК за другое муниципальное предприятие «Городская тепловая компания» (МП ГТК), признанное в настоящее время банкротом. За покупку и транспортировку тепловой энергии, а также техническое обслуживание сетей МП ГТК в 2011 году накопила большую задолженность перед ресурсоснабжающими организациями Новокузнецка, в том числе, более 140 млн рублей за тепловую энергию, поставленную Кузнецкой ТЭЦ в составе «Кузбассэнерго». С 1 января 2014 года агентом «Кузбассэнерго» по сбору с потребителей платы за тепло выступает ООО «Межрегиональная теплосетевая компания» (также входит в СГК). За январь-май текущего года МТСК выиграла уже 1600 исков в отношении потребителей-должников на общую сумму 28 млн рублей.

ЛИДЕР

СГК ЗАПУСТИЛА ПОСЛЕ РЕКОНСТРУКЦИИ 2 ЭНЕРГОБЛОКА В КУЗБАССЕ

2014 год обещает пройти в Кузбассе под знаком обновления энергетических мощностей. 5 июня Сибирская генерирующая компания (СГК) запустила в промышленную эксплуатацию после реконструкции 2 энергоблока – №5 на Томь-Усинской ГРЭС и №4 на Беловской ГРЭС. Таких масштабных проектов кузбасская энергетика не знала последние 25 лет. На очереди – ещё несколько пусков.

Губернатор Кемеровской области А. Тулеев обсуждает с директором Кузбасского филиала СГК Ю. Шейбаком проведённую реконструкцию энергоблоков

5 июня СГК запустила после реконструкции в промышленную эксплуатацию 2 энергоблока в Кемеровской области – №5 на Томь-Усинской ГРЭС и №4 на Беловской ГРЭС. Объём инвестиций в проекты составил 4,4 млрд рублей и 8,6 млрд рублей соответственно. Работы по реконструкции и техническому перевооружению блоков проведены в рамках реализации долгосрочной инвестиционной программы СГК.

Оба энергоблока были построены ещё в 60-х годах прошлого века, поэтому к моменту реконструкции уже выработали свой ресурс, имели ухудшенные технико-экономические показатели. Менее чем за 3 года на ГРЭС были установлены новые турбины и генераторы, заменено вспомогательное и электротехническое оборудование, реконструированы гидротехнические сооружения, увеличены ёмкости золоотвалов. Кроме того, на Беловской ГРЭС увеличили паропроизводительность котлоагрегата, на Томь-Усинской ГРЭС под энергоблок №5 построили новый корпус. Блоки обладают высоким уровнем сейсмоустойчивости. Сегодня введённые турбины способны выдержать подземные толчки мощностью до 7-8 баллов. Их управление полностью автоматизировано. О масштабности проектов говорит то, что к их реализации было привлечено более 50 подрядных организаций. По оценкам специалистов, уровень реконструкции энергоблоков позволяет говорить фактически о новом строительстве.

Энергоблок № 4 Беловской ГРЭС после своего «второго рождения»

Как сообщил журналистам генеральный директор СГК **Михаил Кузнецов**, основное оборудование блоков – российского производства.

Располагаемая электрическая мощность энергоблока №5 Томь-Усинской ГРЭС – 120 МВт, проектная выработка электроэнергии в год – 840 млн кВт/ч. Располагаемая электрическая мощность энергоблока №4 Беловской ГРЭС – 230 МВт, проектная выработка электроэнергии в год 1,575 млрд. кВт/ч. Введённые энергоблоки обеспечат сбыт угольным предприятиям Кузбасса – их ежегодная потребность в угле составит 418 тыс. тонн и 714 тыс. тонн соответственно, к тому же реконструкция и ввод энергомощностей входит в стратегию развития угольной отрасли региона.

Как отметил на церемонии запуска губернатор Кемеровской области **Аман Тулеев**, реконструкция энергоблоков не только значительно увеличивает надёжность кузбасской энергосистемы («Каждую зиму мы дрожали: выдержит энергосистема нагрузки, или не выдержит»), но также позволяет сохранять и наращивать темпы экономического развития в целом: «Кузбасс – самый индустриально развитый регион, у нас 3,6 тыс. крупных и средних предприятий. В ближайшее время у нас запланировано строительство ещё семи мощных угольных предприятий. И хотя сейчас мы испытываем сложности с реализацией добытого угля, приостановить ввод новых угледобывающих мощностей не можем – если потеряем позиции на рынке, потом их уже не восстановим. Каждый инвестор, приходя в Кузбасс, первым делом спрашивает: а хватит ли электроэнергии? Но электроэнергия нужна не только для промышленности. Ежегодно мы вводим по миллиону кв. метров жилья, не говоря уже о сопутствующей социальной инфраструктуре: детских садах, школах, больницах. Потому спрос на электроэнергию будет только расти – без «света» дом же не сдашь. А электроэнергии в регионе дефицит – в год нам нужно 34,5млрд. кВт/ч, а производим только 20 млрд. кВт/ч».

Реконструкция введённых блоков – лишь часть масштабной инвестиционной программы СГК, общий объем которой в 2010–2014 годах составляет свыше 86 млрд. рублей. Несмотря на то, что СГК работает в пяти субъектах РФ, большая часть средств (44 млрд. рублей) будет инвестирована в энергосистему Кузбасса. Уже скоро ожидается ещё несколько пусков: на очереди ввод энергоблока №4 на Томь-Усинской ГРЭС и №6 на Беловской ГРЭС, а также Новокузнецкой газотурбинной электростанции мощностью 298 МВт, единственной за Уралом. Каждый новый объект не только повышает надёжность энергосистемы, но и снижает себестоимость производства электроэнергии.

Как сообщил Михаил Кузнецов, лишь 15% расходов на реконструкцию объектов – собственные средства СГК, остальные – заёмные: «Тяжело кредитоваться в энергетике, более 20 лет в этой сфере ничего не строилось, поэтому банки испытывают сомнения – будет ли проект реализован. Но с каждым сданным в срок объектом доверие банков растёт. По советским меркам срок строительства энергоблоков – 5 лет, а мы это сделали за 3 года. Многое приходилось вспомнить, многому учиться на ходу».

СВОЁ ОТДЕЛЬНОЕ С ВИДОМ НА ПРИРОДУ

Идея развития комплексного малоэтажного домостроения в ареале крупных городов давно уже стала самой обсуждаемой, когда речь заходит о жилищном строительстве и его перспективах в России. По мнению властей, активное развитие малоэтажного строительства снизит стоимость жилья и позволит решить «квартирный вопрос» широкому кругу граждан, в том числе и не обладающим высоким доходом. К идее жить на природе, но вблизи всех необходимых и привычных благ цивилизации расположены и сами люди. В то же время реалии рынка недвижимости таковы, что дом в коттеджном посёлке априори не может считаться дешёвым жильём, а застройщики не спешат предлагать недорогую альтернативу.

МАЛОЭТАЖНЫЕ «СПУТНИКИ» РАСТУТ ВВЕРХ

По данным статистики, Кемеровская область занимает весьма неплохие позиции в сфере малоэтажного домостроения, его доля в общем объёме ввода ежегодно превышает 50%. Правда, большинство этих домов, конечно, построены вовсе не в коттеджных посёлках и не в микрорайонах комплексной застройки. В основном, это – индивидуальные дома, построенные в сельских районах.

В то же время определённая доля индивидуального жилищного строительства (ИЖС) приходится и на города, в том числе крупные. К примеру, в Кемерове в 2013 году на индивидуальное домостроение пришлось 15% от общего ввода, или 42 тыс. кв. метров. Из них подавляющее большинство (13,2% из 15%) – это вводы индивидуальных частных застройщиков, и лишь 1,8% – жилые дома, построенные на территориях малоэтажной комплексной застройки, таких как ТСЖ «Поселок Новый» в Рудничном районе, ТИЗ «Политехник» в Заводском районе, ПЖСК «Рыбинский» в Кировском районе и ПЖК «Юго-Запад» в жилом районе Ягуновский.

Комплексное освоение территорий – главная особенность рынка загородной недвижимо-

Окончание на стр. 6-7

ИПОТЕКА ОТ СБЕРБАНКА: ВЫБЕРИ СВОЮ

Сбербанк сохраняет лидирующие позиции в области ипотечного кредитования: 56,7% всех кредитов, выданных Кемеровским отделением Сбербанка в 2013 году – ипотечные. Доля Сбербанка на региональном рынке жилищного кредитования по итогам прошлого года выросла на 5,6%, и в текущем году тенденция роста продолжается. В значительной мере этому способствуют процентные ставки, которые остаются одними из самых низких на рынке, а также регулярный запуск спецпредложений с ещё более сниженными ставками для определённых категорий заёмщиков. В 2014 году в Сбербанке уже успешно стартовали несколько ипотечных акций. О действующих акциях 29 мая рассказали руководители Кемеровского отделения Сбербанка на ставшей уже традиционной встрече с представителями кемеровских риэлторских агентств.

По словам заместителя управляющего Кемеровским отделением Сбербанка **Кирилла Классена**, по итогам прошлого года Сбербанк выдал жителям Кемеровской области 3,8 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 4 млрд 532 млн рублей. «То, что люди идут именно в Сбербанк, подтверждает, что преимущества их кредитных программ очевидны, – отмечают риэлторы. – Популярности этого банка среди желающих улучшить свои жилищные условия способствуют как временные акции, так и неограниченные временными рамками новые условия – Сбербанк продолжает путь навстречу клиенту».

Акция «12х12х12» будет действовать до конца июня, её условия просты и заявлены в названии: годовая ставка 12% (неизменна на весь период действия кредита и не зависит от даты регистрации ипотеки), минимальный первоначальный взнос – 12% от стоимости жилья, кредит может быть оформлен на срок не более 12 лет. В рамках данной акции можно приобрести как готовое, так и строящееся жильё, причём срок сдачи дома в эксплуатацию не ограничен условиями акции. В качестве первоначального взноса можно использовать материнский капитал или жилищный сертификат.

Специально для молодых семей действует акция на приобретение уже готового жилья, предусматривающая скидку до 2,5 процентных пунктов. В рамках этой акции молодые семьи также могут воспользоваться материнским капи-

Кирилл Классен: «По итогам прошлого года Сбербанк выдал жителям Кемеровской области 3,8 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 4 млрд 532 млн рублей»

талом. Среди преимуществ стоит отметить отсутствие надбавок к процентной ставке на период, предшествующий регистрации ипотеки. Напомним, по стандартам Сбербанка к числу молодых семей относятся семьи, в которых хотя бы один из супругов не достиг 35-летнего возраста (независимо от наличия детей), а также неполные семьи с одним или несколькими детьми. Если в молодой семье есть дети, для таких заёмщиков предусмотрен сниженный размер первоначального взноса – от 10%.

При разработке новых выгодных предложений не забывает Сбербанк и о своих партнёрах – застройщиках, инвесторах и агентствах недвижимости, реализующих жилые объекты по агентскому договору. Специально для их клиентов действует акция «12-12-30», распространяющаяся лишь на заявки, поданные на рассмотрение через офисы партнёров. Её условия похожи на условия акции «12х12х12», но максимальный срок кредитования увеличен здесь более чем в 2 раза – до 30 лет. Как отмечают риэлторы, такие акции стимулируют их бизнес, заметно увеличивая поток клиентов в их офисы.

Срок действия всех перечисленных акций заканчивается в конце июня, так что желающим улучшить свои жилищные условия стоит поторопиться подать документы.

В наиболее выигрышном положении по-прежнему остаются держатели «зарплатных» карт от Сбербанка: подавая заявку на кредит – любой, не только ипотечный – из документов им требуется лишь паспорт. Но со 2 апреля текущего года Сбербанк начал принимать сокращённый пакет документов и от прочих своих клиентов. Отныне оформить ипотечный кредит в Сбербанке можно всего по двум документам, удостоверяющим личность – паспорту и любому другому на выбор, будь то загранпаспорт, военный билет, пенсионное или водительское удостоверение. Документов, подтверждающих доход и трудоустройство, можно не предоставлять: собрать необходимую информацию о заёмщике теперь – забота банка. Цена за такой сервис невысока: процентная ставка будет увеличена всего на 0,5%.

Как подчеркнул Кирилл Классен, это не временная акция, а особые условия, новый подход Сбербанка к кредитованию заёмщиков: «Мы долго ждали этот продукт, и, наконец, он у нас стартовал. Есть категория заёмщиков, для которых затруднительно предоставить справку о доходах даже по форме банка – например, работники многочисленных организаций с формой собственности ИП. Спрос на ипотеку с такими либеральными условиями очень большой». Правда, у ипотеки с упрощённым пакетом документов есть некоторые нюансы – первоначальный взнос должен составлять не менее 40%, причём его нельзя оплатить средствами материнского капитала. Зато можно объединить с любой другой действующей в Сбербанке ипотечной акцией!

СОТРУДНИЧЕСТВО

ФРК «Этажи» (ООО «Рикон-Панацея») – одна из крупнейших компаний в части жилищного кредитования на территории г. Кемерово и Кемеровской области.
08.02.2014г был открыт новый офис компании, ставший крупнейшим среди всех партнеров банка на территории г. Кемерово в области жилищного кредитования.
История сотрудничества с Кемеровским отделением № 8615 начинается с 2004года.
С сентября 2013г. ФРК «Этажи» активно пользуется возможностью подать заявку на ипотечный кредит ОАО «Сбербанк России» прямо в офисе компании через интернет-площадку «Партнер-онлайн», улучшив тем самым качество сервиса для клиентов.
И на данный момент занимает лидирующие позиции по отправке ипотечных заявок в банк.

Реклама. Генеральная лицензия на осуществление банковских операций № 1481 от 08.10.12 г.

От НОМОС-БАНКа к Банку «Финансовая Корпорация Открытие»

С середины июня 2014 года НОМОС-БАНК сменил название на Банк «Финансовая Корпорация Открытие». Зачем это сделано, что будет с бизнесом и клиентами, мы поговорили с ***Ларисой Грезновой****, руководителем банка в городе Кемерово.*

– В мае акционер НОМОС-БАНКа – Финансовая Корпорация «Открытие» – объявила, что меняет интеграционную структуру банковского бизнеса, а Номос поменяет название и бренд. Объясните, зачем это делается, что будет в результате?

– Все эти действия – очередной важный шаг на пути к построению крупнейшей частной банковской группы. Совокупные активы банковской группы «Открытие» сегодня превышают 1,8 трлн рублей (эта цифра включает показатели НОМОС-БАНКа, банка «Открытие», ОАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» и банка «Петрокоммерц», покупка которого «Открытием» завершится в 2014 году). То есть по размеру активов мы уже стали самой большой частной группой России.

Новый шаг направлен на повышение эффективности. Банковский бизнес будет развиваться на базе двух банков, каждый из которых сосредоточится на определенных направлениях бизнеса. Корпоративно-инвестиционный бизнес развивается на базе Банка «Финансовая Корпорация Открытие» – такое название с середины июня получил НОМОС-БАНК. В 2015 году к нему будет присоединен банк «Петрокоммерц». Розничный банковский бизнес (обслуживание физических лиц и малого бизнеса с годовой выручкой до 300 млн рублей) будет развиваться на базе ОАО «Ханты-Мансийский банк Открытие». Этот банк будет создан в 2014 году в результате присоединения банка «Открытие» к ОАО «Ханты-Мансийский банк Открытие». ОАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» станет одним из крупнейших игроков на российском рынке банковских услуг для физических лиц и малого бизнеса. ОАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» будет работать под двумя брендами. На территории Западной Сибири продолжит использоваться действующий бренд ОАО «Ханты-Мансийский банк Открытие», который в этих регионах обладает высокой узнаваемостью. На остальной территории России банк будет работать под брендом Банк «Открытие».

Оба банка будут в числе лидеров в своих сегментах рынка. А концентрация на определенном направлении бизнеса позволит топ-менеджменту сохранить фокус.

– Что будет с розничными клиентами Банка «Финансовая Корпорация Открытия» и корпоративными ОАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»?

– Мы будем осуществлять передачу портфелей, в том числе зарплатные проекты, в соответствии со специализацией банков. Подчеркну, что этот процесс будет осуществляться плавно, чтобы обеспечить максимальный комфорт для клиентов.

– НОМОС-БАНК довольно хорошо известен в бизнес-сообществе региона. Как скажется смена бренда на ваших партнерских отношениях?

– Корпоративный бизнес – это всегда личные отношения. Нужно понимать, что со сменой названия, логотипа не изменится наша команда, топ-менеджмент и акционеры останутся прежними, не поменяется наша стратегия, а значит, наших клиентов продолжат обслуживать профессионалы с многолетним опытом работы на банковском рынке, понимающие бизнес клиента и нашу региональную специфику, то есть мы. Высокое качество сервиса всегда было и остается приоритетным вопросом развития нашего бизнеса. Клиентов происходящие изменения затронут минимально.

– Но все же затронут? Смена названия – это и юридический процесс. Много ли документов придется переоформлять организациям, находящимся у вас на обслуживании?

– Мы понимаем, что время – деньги, и тратить его на «бумажки» никому не хочется. Поэтому процесс стараемся сделать максимально комфортным для клиентов – ничего переоформлять не потребуется. Внедрение нового бренда будет осуществляться постепенно, в течение этого года. Изменения коснутся только наименования и юридического адреса. Номера БИК, расчетных счетов и т.д. останутся прежними. Не требуется перезаключать действующие договоры (кредитные, депозитные, РКО), они сохраняют свою силу, условия обслуживания не меняются. Что касается изменения платежных реквизитов банка – это произойдет после внесения Банком России соответствующих изменений в Справочник банковских идентификационных кодов (Справочник БИК). До этого документы должны оформляться с нынешним наименованием банка. В любом случае, мы обязательно будем информировать клиентов обо всех изменениях заблаговременно.

– Что будет с малым бизнесом? НОМОС-БАНК предлагал довольно интересные продукты этому сегменту.

– Малый бизнес будет развиваться на базе Банка «Открытие». Сейчас для нас самое главное обеспечить нашим действующим клиентам комфортный переход из ОАО Банк «ФК Открытие» (НОМОС-БАНКа) в Банк «Открытие», мы разработали для них специальные выгодные индивидуальные условия, предлагаем удобные офисы и интересные программы. Кроме того, в этом году мы сосредоточимся на развитии расчетно-кассового обслуживания и на привлечении новых клиентов. Например, 16 апреля мы уже существенно подняли ставки по вкладам для малого бизнеса, а также ввели Генеральное соглашение, которое упростило процесс размещения средств на депозитах.

– Вы сказали, что Банк «ФК Открытие» кроме корпоративного бизнеса сосредоточится на обслуживании клиентов Private Banking. Какие задачи по этому направлению на 2014 год?

– Основной задачей Private Banking в текущем году остается повышение качества сервиса для наших клиентов и предложение новых продуктовых решений, наиболее точно отвечающих текущей рыночной ситуации. Мы, как и прежде, продолжим применять индивидуальный подход к структурированию сделок и управлению портфелями клиентов, в полной мере реализуя поставленные ими задачи.

– Начало 2014 года было довольно сложным для бизнеса не только регионального, но и федерального. Как вы стартовали, почувствовали ли снижение деловой активности?

– Клиенты Банка «ФК Открытие» – это бизнес с годовой выручкой от 300 млн рублей. Если говорить о позициях банка, то рынок мы традиционно опережаем. Это подтверждают цифры: за 1 квартал 2014 года кредитный портфель Банка «ФК Открытие» вырос на 9%, ресурсный – на 30%, тогда как в среднем по России показатели чуть выше 5% и 9% соответственно. То есть наши услуги востребованы бизнесом, нам доверяют.

– С какими отраслями вы в основном работаете?

– Практически со всеми. У нас нет ограничений для каких-либо сфер или размеров бизнеса. Главное условие – понимание бизнеса клиента, его стабильность и перспективы развития, кредитная история и качество управления.

– Какие банковские продукты наиболее востребованы крупным и средним бизнесом?

– Востребовано комплексное обслуживание. Умение в нужный момент предоставить заемные средства и одновременно предложить варианты управления свободной ликвидностью, закрыть специфические потребности бизнеса – вот это действительно нужно бизнесу. Мы такую возможность предоставляем благодаря широкой продуктовой линейке: кредиты и кредитные линии, овердрафт, факторинг, M&A, депозиты, РКО, ВЭД, банковские гарантии, аккредитивы, зарплатные проекты, Private banking и многое другое.

Мы одни из немногих, кто предлагает классическое проектное финансирование. По нашим условиям, клиент финансирует 20% из собственных средств, а 80% берет на себя банк. Мы готовы предоставлять «длинные деньги» – до 7 лет.

Стало нормой использование дистанционных сервисов – в этом направлении мы также активно развиваемся. Наш «Клиент-банк» входит в ТОП-5 наиболее функциональных и удобных систем дистанционного банковского обслуживания юридических лиц в России (рейтинг Markswebb Rank & Report , 2013 г.), в мае мы обновили ДБО – многие клиенты отмечают, что работать стало еще удобнее. Кроме того, мы предоставляем весь спектр гарантий и все они востребованы: тендерные, гарантии платежа, по исполнению контракта, возврата авансового платежа, гарантии в пользу налоговых и таможенных органов, РосАлкогольРегулирования и пр.

– Средний и крупный бизнес особое внимание уделяет управлению свободной ликвидностью. Какие депозитные предложения для корпоративных клиентов есть у Банка «Финансовая Корпорация Открытие»?

– Эффективный бизнес уделяет большое значение вопросам управления свободной ликвидностью круглогодично и даже круглосуточно. Подтверждение тому – крайне востребованный депозит «овернайт», который позволяет клиенту разместить деньги «на ночь», выходные или праздничные дни. Причем осуществить это можно даже без наличия расчетного счета в Банке «ФК Открытие».

– Какие планы по развитию бизнеса в регионе?

– Стабильно и качественно развиваться в рамках крупнейшей по размеру активов финансовой структуры России – холдинга «Открытие».

открытие | ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

Банк «Финансовая Корпорация Открытие» в городе Кемерово
Пр. Октябрьский, 59 **Тел. (3842) 487-000**

ОАО Банк « Финансовая Корпорация Открытие». Лицензия ЦБ РФ № 2209

СВОЁ ОТДЕЛЬНОЕ С ВИДОМ НА ПРИРОДУ

Окончание. Начало на стр. 4

сти Кемерово. Коттеджам от индивидуальных застройщиков и благоустроенным дачным домам покупатели предпочитают организованные посёлки. По мнению управляющего партнёра ИФК «Мера» **Андрея Клепикова**, интерес к загородным посёлкам в Кемерово уже сравнился со спросом на городское жильё и продолжает расти: «Бывали случаи, когда в коттеджных посёлках жильё раскупалось ещё на стадии нулевого цикла. Люди хотят жить на природе и при этом не терять связь с цивилизацией. Более 50% от общего объёма жилья в Кузбассе, запланированного к вводу в 2013 году, приходится на «малоэтажное строительство».

Большинство проектов коттеджных посёлков реализуются в пригородах областного центра, и ситуация в Кемерове обстоит лучше, чем в каких-либо других городах и районах области. При этом застройщики от сугубо малоэтажных проектов постепенно переходят к повышению этажности и даже к обычной, по сути, городской застройке.

В числе проектов коттеджного строительства можно назвать уже введённый загородный посёлок «Маленькая Италия» (застройщик и инвестор – «СДС-Финанс»). В прошлом году «СДС-Финанс» начал строительство посёлка «Маленькая Италия-2», расположенный поблизости от первой «Италии». При этом если «Маленькая Италия» состояла из 107 индивидуальных коттеджей площадью от 104 до 750 кв. метров, то вторая «Италия» строится по другой концепции. Она будет состоять из кирпичных построек типа «таунхаус» с трёхуровневыми квартирами с гаражом общей площадью 115,24 кв. метров.

В этой же пригородной зоне Кемерова, рядом с «италиями» «СДС-Финанс» начал в 2013 году ещё один проект малоэтажного строительства. Он позиционируется застройщиком как более демократичный, чем предыдущие два, включает «различные категории жилья по доступным ценам». Здесь речь идёт уже не только о коттеджах и таунхаусах, но и о многоквартирных домах. В проекте запланированы детский сад, начальная школа с углубленным изучением иностранных языков и торгово-развлекательный центр. Первую очередь планируется ввести в строй в конце 2014 года.

Добавим, что в перспективе станет больше многоквартирных домов и в районе Кемерова «Лесная Поляна», строившемся как «город-спутник» областного центра из жилья малоэтажного формата. Осенью прошлого года «Промстрой» анонсировал начало строительства в этом районе первой очереди нового микрорайона №2. Его концепция предполагает строительство многоквартирных одно- и двухподъездных домов этажностью до 5 этажей. Объём жилья первой очереди составит порядка 55 тыс. кв. метров, первые 18 тыс. кв. метров из них будут сданы в 2015 году, завершить освоение первой очереди микрорайона компания планирует в 2016 году.

Пожалуй, самым крупномасштабным проектом малоэтажного строительства в регионе можно назвать «Журавлёвы горы» (ЗАО «Кемеровская Строительная Компания «Янтарь»). По данным генплана, в посёлке предусмотрены как индивидуальные коттеджи, так и таун-хаусы. Застройщик также продаёт отдельные земельные участки площадью от 10 соток, кроме того – предлагает потенциальному покупателю построить дом по индивидуально разработанному проекту с использованием выбранных им материалов. Ещё один коттеджный посёлок, расположенный в пригороде Кемерова – «Заповедный лес» (заказчик и застройщик – ООО «Бор-1»). Он включает в себя коттеджи и таун-хаусы и позиционируется в классе «премиум».

Красноярской группой компаний «КЛМ» начато строительство загородного поселка «Артёмкино» на границе Кемерова в направлении выезда на поселок Промышленная. На участке ведётся строительство домов эконом-класса площадью от 56 до 130 кв. метров из клеёного бруса. Застройщик сообщает, что из инженерной инфраструктуры рядом имеется водозабор села Ягуново. Кроме того, по данным областного департамента строительства, в Кемерове планируется застройка ещё нескольких малоэтажных микрорайонов: «Октябрёнок» в Рудничном районе, «Казачий» в Заводском районе и микрорайона «Кировский» в Кировском районе.

ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА

Хотя Кемерово и Новокузнецк сопоставимы с точки зрения спроса на дома в организованных коттеджных посёлках, однако, в «южной столице» рынок такого жилья недостаточно развит, что обеспечивает ему значительный потенциал роста.

На фоне довольно большого числа проектов Кемерова предложение загородной недвижимости Новокузнецка заметно отстаёт. Из территорий комплексной малоэтажной застройки, имеющих инженерную инфраструктуру, единый архитектурный проект и разработанную концепцию, можно назвать лишь коттеджный поселок «Загорские усадьбы» на северном выезде из города. Реализация этого проекта, которым занимается одноименная с поселком компания, началась ещё в 2010 году. На 28 гектарах земли построено 46 домов площадью от 164 до 343 кв. метров. Сеть централизованных коммуникаций посёлка включает в себя водоснабжение, канализацию, отопление, электроэнергию. Есть круглосуточная служба эксплуатации и охрана. В перспективе планируется строительство административного комплекса с кафе, мини-маркетом, бильярдной и аптекой, детских и спортивных площадок, теннисных кортов.

К недостаткам этого проекта директор инжиниринговой компании «Центр содействия застройщикам» **Наталья Копытовская** относит большую площадь домов и связанную с этим высокую их стоимость (3,5-10 млн. рублей), превышающую финансовые возможности многих потенциальных покупателей.

Кроме «Загорских усадеб», под Новокузнецком реализуются ещё ряд проектов, например – «Красная поляна», «Северная звезда», «Седьмое небо». Однако, по сведениям Натальи Копытовской, в них продаются не готовые дома в едином архитектурном стиле, а только участки земли площадью от 15 до 30 соток для самостоятельного строительства. Кроме того, территория этих поселков на сегодняшний день не благоустроена – нет освещения, асфальтированных проездов, охраны. А хаотичная реализация участков мешает собственникам объединить усилия и средства для решения этих задач. За последние годы в каждом из этих посёлков реализовано не более 10 земельных участков, при площади самих поселков от 36 до 70 га. Низкие показатели продаж эксперт объясняет отсутствием инфраструктуры и управляющей компании.

«Спрос на загородное жильё в комфортных поселках в Новокузнецке большой, связан он прежде всего с экологической обстановкой в городе, а также с растущим уровнем жизни населения, – добавляет Наталья Копытовская. – Однако предложение не соответствует потребностям и возможностям потенциальных потребителей». О желании многих новокузнечан переехать жить в пригород говорят и риэлторы.

В ближайшие годы на новокузнецком рынке недвижимости может увеличиться предложение «качественных» проектов. Видя неудовлетворённый спрос, «Центр содействия застройщикам» изучил ожидания потенциальных покупателей и разработал концепцию коттеджного посёлка на 120-150 домов на территории села Куртуково. Площадь домов – от 80 до 200 кв. метров. Помимо генерального плана посёлка, разработаны проекты водо-, газо- и электроснабжения. Общая стоимость реализации проекта – 450 млн рублей, но для начала (приобретения земельного участка, строительства инфраструктуры и первой очереди домов) достаточно 160 млн рублей. В дальнейшем строительство может финансироваться за счёт вырученных от продажи домов средств.

О наличии спроса на загородное/пригородное индивидуальное жильё и реагирующего на этот спрос предложение свидетельствуют и другие проекты, реализуемые в городах Кузбасса. К примеру, в Юрге строятся сразу два микрорайона малоэтажной застройки, получившие названия «Солнечный» и «Солнечный – 2». Кроме того, площадка в 21 тыс. кв. метров по улице Мира застраивается малоэтажными домами типа таунхаус. В Анжеро-Судженске планируется застройка квартала малоэтажной застройки «Озерки». К строительству запланированы двухуровневые таунхаусы в районе Красный Камень в Киселевске. В Новокузнецке начал застраиваться микрорайон 25 Новоильинского района. Выполнен проект планировки на строительство малоэтажных домов посёлка «Лучезарный». Ещё четыре проекта планировки территории под малоэтажное строительство находятся на стадии разработки.

Предложения площадок под комплексное малоэтажного строительства есть во многих городах и районах Кузбасса, и есть вероятность, что рост в этом сегменте рынка продолжится. Однако эксперты пока оценивают рынок загородного/пригородного жилья в Кузбассе как слаборазвитый.

Дмитрий Дорохин, директор кемеровского агентства недвижимости «Связист», убеждён, что рынок загородной недвижимости в Кузбассе не развит, поскольку «новые проекты востребованы, но нет заинтересованности властей в их поддержке, конкуренция Лесной Поляне не нужна». Эксперт также отмечает, что покупателям нужны качественные проекты: посёлки с коммуникациями и обустройством, а «самозастрой» востребован всё меньше и меньше. «Рынок, конечно, будет развиваться, – добавляет Дмитрий Дорохин. – При этом наиболее востребованными будут коттеджи площадью до 150 кв. метров с подведёнными коммуникациями».

Сходные оценки высказывает и **Роман Афанасьев**, директор и учредитель «ExpoHome 2000». По его мнению, рынок загородной недвижимости в регионе, по сути, ещё не сформирован: «В Кемерове ему не больше 20 лет. Дома и коттеджи, как правило, сильно завышены в цене – бывает, и в 2 раза. В то же время покупатели готовы приобретать коттеджи, но в качестве альтернативы квартирам, и цена при этом должна быть не дороже 30 тыс. рублей за 1 кв. метр, что, конечно, не вяжется с предложения застройщиков». Застройщикам же, по оценке Романа Афанасьева, проще входить в более привлекательные проекты, такие как строительство социальных квартир низкого качества с постоянным спросом и хорошей маржой.

Андрей Клепиков оценивает рынок загородной недвижимости весьма оптимистично, при этом добавляет, что спрос неудовлетворен, и основные причины здесь – неадекватные цены («специфика рынка такова, что, если в коттедже сделана качественная отделка, сей факт превращает его в эксклюзивный объект»), а также слабо проработанная банками политика кредитования строящегося индивидуального жилья. Поэтому с улучшением условий кредитования спрос и предложение будут только расти.

Ксения Сидорова

АЛЬФА-БАНК: ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ ВРЕМЯ

Мобильный банкинг – управление банковским счётом с помощью планшетного компьютера, смартфона или, даже, обычного мобильного телефона, несмотря на относительную молодость услуги, распространяется в геометрической прогрессии. Так, по словам Светланы ГОЛОВНЯ, директора по розничному бизнесу, ОО «Кемеровский» Альфа-Банка, «за 2013год количество клиентов, предпочитающих мобильный банкинг, выросло в 2,8 раза».

– В современном мире темп жизни настолько высок, что время становится главной ценностью, Альфа-Банк это понимает и предлагает своим клиентам простые эффективные решения банковских вопросов, создавая удобство и комфорт в обслуживании. «Альфа-Мобайл» – это услуга, позволяющая нашим клиентам совершать различные банковские операции с помощью Java-приложения, загружаемого в память мобильного телефона, это возможность оперативно управлять своими финансами, находясь в любом месте: пополнить счёт мобильного телефона родителям, находясь в кафе с друзьями, сделать перевод или оплатить коммунальные услуги, гуляя в парке с ребенком, и многое другое.

– И какая часть клиентов Альфа-Банка в Кемеровской области пользуется мобильным приложением?

– По последним статистическим данным, чуть более 5% наших клиентов активно пользуются сервисом «мобильный банк», тогда как интернет-банкингом пользуется уже 23% наших клиентов.

– Есть ли отличие Интернет-банка от мобильного банка? Или это аналогичный сервис, просто на мобильном телефоне?

– Есть как общие сервисы, так и различия, например, только в «Альфа-Мобайле» есть сервис поиска отделений и банкоматов с помощью дополненной реальности: достаточно навести камеру телефона на местность, где вы находитесь, и приложение само найдет ближайшие отделения на расстоянии, выбранном вами, покажет адрес и режим работы, количество клиентов в отделении, среднее время ожидания, построит оптимальный маршрут. Есть опция отображения информации о ближайших скидках, с адресами магазинов и размером скидки, поиск ближайших мест для погашения кредита, можно использовать вместо платёжного терминала в режиме он-лайн.

– Какие сервисы сегодня всё-таки самые востребованные пользователями мобильного банка?

– Самые распространенные и востребованные – переводы как между своими счетами, так и внешние, конвертация валют, оплата мобильной связи, коммунальных услуг, кредитов, пополнение электронных кошельков (Visa QIWI Wallet, Яндекс.Деньги, Деньги@Mail.ru и РБК Money), гашение кредитов.

– Альфа-Банк, известен своей технологической «продвинутостью». Какие самые последние новинки в области мобильного банкинга от «Альфа-Банка»?

– Возможность переводов по QR-коду, блокировка и разблокировка карт, выпуск виртуальной карты-специально для расчетов в интернете, услуга «мои расходы» – планирование и контроль расходов, услуга «мой контроль» – возможность управления лимитами своих карт, переводы другому клиенту банка по номеру мобильного телефона или e-mail, переводы с карты на карту, в том числе других банков. А так же запущено новое приложение для переводов «O!pp», в нём можно практически в одно касание переводить деньги между любыми картами любых банков и любых платёжных систем, все переводы осуществляются в соответствии с официальными стандартами международных платёжных систем MasterCard и VISA по технологиям MasterCard MoneySend и VISA Personal Payments «Платежи и переводы VISA» через собственный процессинговый центр Альфа-Банка. За подобными технологиями будущее, и Альфа-Банк, как банк с передовыми универсальными технологиями, постоянно работает над совершенствованием сервисов.

– Сегодня, когда Интернет-мошенничество перестало быть экзотикой и, можно сказать, вошло в нашу жизнь, многих беспокоят вопросы безопасности. Какие шаги предпринимает Альфа-Банк для защиты своих клиентов от мошенничества?

– Доступ к «Альфа-Мобайлу» предоставляется с применением протокола безопасности SSL, логина и пароля. Если вы устанавливаете приложения Альфа-Банка только по ссылкам на сайте или авторизованных магазинах приложений (App Store, Android Market, BlackBerry AppWorld и т. д.), установили и обновляете антивирус на вашем смартфоне, установили пароль для доступа на ваш смартфон, не храните пароль для доступа в мобильный банк на своем смартфоне, и никому не сообщаете свой пароль, то можете быть уверены в безопасности работы с приложением. На сайте банка вы всегда сможете найти советы, как защититься от мошенников, как распознать мошенничество, и что делать в этом случае.

Подключить «Альфа-Мобайл» очень просто. Это можно сделать на сайте банка, в интернет-банке Альфа-Клик, с помощью банкоматов Альфа-Банка (в меню прочие операции), через телефонный центр «Альфа-Консультант» (по бесплатному номеру 8-800-200-0000), а также в любом отделении банка.

ВЭД: ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ

Экспорт товаров, импорт оборудования – всё это давно стало обязательным элементом деятельности региональных предприятий. Стоит отметить, что законодательство уделяет значительное внимание регулированию такой деятельности. Не являются исключением и валютные операции. Некоторые особенности валютного контроля и валютного регулирования комментирует управляющий партнёр компании «ЮрИнвест» Антон КРЮЧКОВ.

– Какие наиболее частые нарушения допускаются участниками ВЭД?

– Большинство компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, так или иначе, сталкивались с претензиями, которые касаются законодательства о валютном регулировании. Значительная часть претензий контролирующих органов в ходе осуществления валютного контроля связана с соблюдением требований закона к так называемой «репатриации валюты».

Дело в том, что при осуществлении внешнеэкономической деятельности российские организации (выступая в качестве поставщиков) обязаны обеспечить получение от иностранных контрагентов валюты за переданные им товары. Если же речь идёт о приобретении товаров (работ, услуг), то российская организация (выступая уже в качестве покупателя) должна обеспечить поступление таких товаров на территорию РФ либо обеспечить возврат уплаченного аванса.

– Но это требование выглядит совершенно разумным и логичным?

– Всё верно, в целом, данная норма выглядит абсолютно уместной. Но есть один нюанс – это размер ответственности за нарушение этой обязанности.

Действующий кодекс об административных правонарушениях предусматривает ответственность в размере от «трёх четвёртых до одного размера суммы денежных средств», не зачисленных на счёт резидента или не возвращённых в Российскую Федерацию в установленные сроки.

На практике данная формулировка означает следующее. В том случае, если иностранный контрагент получил товар, но так и не произвёл расчёты со своим российским поставщиком, российская организация может быть подвергнута штрафу в размере той суммы, которую она и так недополучила от иностранного контрагента. Фактически поставщик, который понёс убытки из-за недобросовестности контрагента, имеет все шансы удвоить суммы своего убытка за счёт соответствующего штрафа.

Учитывая то, что суммы внешнеторговых контрактов зачастую исчисляются в десятках миллионов рублей, то несложно представить значимость данной нормы для российской стороны такого контракта.

– Получается очень странная ситуация – иностранный контрагент допускает нарушение условий контракта, а к ответственности привлекается российская организация?

– Обязательным условием для привлечения организации к административной ответственности является не только противоправность деяния, но и наличие вины.

Именно этот обязательный элемент вызвал в своё время наибольшее количество споров. Это вполне объяснимо – почему организация должна нести столь существенную ответственность в ситуации, когда непоступление валютной выручки стало результатом недобросовестного поведения иностранного контрагента?

В судебной практике сложился достаточно однозначный подход к такой ситуации: отсутствие противоправных действий со стороны резидента, препятствующих получению товаров от нерезидента, а также принятие им всех зависящих от него мер для получения этих средств не образуют состава правонарушения.

В качестве таких мер могут выступать: претензионная переписка, обращение за юридическими услугами по разрешению ситуации, обращение в суд с требованиями к контрагенту.

Дополнительными аргументами в пользу организации могут послужить меры осмотрительности при заключении договора: указание способов обеспечения обязательств нерезидента, получение информации о контрагенте (например, в торгово-промышленной палате), указание повышенных санкций за нарушение условий контракта, оформление страховки.

– Какие еще специфичные ситуации возникают в практике по вопросам валютного контроля?

– Отмечу одну такую ситуацию. Речь идёт о такой распространённой сделке, как зачёт встречных требований.

Нередко возникают ситуации, когда у сторон контракта имеются какие-либо иные отношения (помимо самого контракта). Для упрощения документооборота и ускорения процедуры расчётов стороны заключают соглашение о зачёте встречных требований.

С одной стороны, действующее законодательство одним из оснований для прекращения обязательства прямо предусматривает именно зачёт. Недопустимость зачёта должна быть прямо предусмотрена законом.

В то же время, статья 19 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» предусматривает прямую обязанность по возврату в РФ денежных средств, уплаченных нерезидентам за не ввезенные в РФ (неполученные на территории Российской Федерации) товары.

Очевидно, что зачет встречных требований формально заменяет «двустороннее» перечисление денежных средств обеими сторонами.

Несмотря на то, что никакой разницы между реальным «двусторонним» перечислением валюты и зачётом нет, юридически зачисление валютной выручки на счёт в такой ситуации не происходит.

Суды самых различных инстанций приходят к выводу, что зачёт встречных требований при осуществлении валютной операции по общему правилу невозможен, так как не подпадает под исчерпывающий перечень случаев разрешённого проведения зачёта встречных требований при осуществлении валютных операций (стоит отметить, что перечень разрешённых случаев очень специфичен и неприменим для большей части внешнеэкономических сделок).

При всей неоднозначности такого подхода приходится принимать его во внимание и избегать подобных соглашений.

– Существуют ли какие-то иные варианты для защиты таких организаций?

– Стоит отметить, что к каждой ситуации надо подходить индивидуально. В этой категории споров буквально каждый факт имеет значение. К примеру, ключевую роль может играть незначительный период просрочки поступления валюты, а также поступление валюты к моменту составления протокола об административном правонарушении. В этой ситуации судебная практика также складывает в пользу организаций.

– Возможно ли снижение размера ответственности? Даже минимальная санкция в размере 75% от не поступившей выручки выглядит более чем сурово.

– В этой связи можно отметить, что в начале текущего года Конституционный суд РФ дал оценку целому ряду статей КоАП РФ на предмет возможности установления административного штрафа ниже низшего предела, установленного в кодексе.

Суд пришёл к выводу, что целый ряд норм «не позволяет надлежащим образом учесть характер и последствия совершённого административного правонарушения, степень вины привлекаемого к административной ответственности юридического лица, его имущественное и финансовое положение, а также иные имеющие существенное значение для индивидуализации административной ответственности обстоятельства и, соответственно, обеспечить назначение справедливого и соразмерного административного наказания».

Конституционный суд отметил, что федеральный законодатель, вводя для юридических лиц значительные минимальные размеры штрафов, «обязан заботиться о том, чтобы их применение не влекло за собой избыточного использования административного принуждения, было сопоставимо с характером административного правонарушения, степенью вины нарушителя, наступившими последствиями и одновременно позволяло бы надлежащим образом учитывать реальное имущественное и финансовое положение привлекаемого к административной ответственности юридического лица».

В итоге судом была признана возможность снижения минимальных размеров административных штрафов, установления более мягких альтернативных санкций, введения дифференциации размеров административных штрафов для различных категорий (видов) юридических лиц, а также уточнения (изменения) правил наложения и исполнения административных наказаний.

Эта позиция конституционного суда уже применяется на практике по данной категории дел и позволяет снижать размер ответственности.

В ситуациях, когда валютная выручка так и не поступила, а организация не может доказать наличие всех возможных мер, направленных на её получение, данный подход может стать достаточно эффективным механизмом для защиты интересов организации.

«ГАЗПРОМНЕФТЬ-РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ»: ПЕРВЫЕ ИТОГИ

Свою операционную деятельность Восточно-Сибирский филиал «Газпромнефть-Региональных продаж» начал 1 июня прошлого года в результате реорганизации сбытового блока «Газпром нефти». Предприятие уверенно занимает лидирующие позиции на оптовом рынке нефтепродуктов в Сибирском округе. Филиал управляет двумя отделениями – Кемеровским и Красноярским. Кемеровское отделение отвечает за оптовые продажи топлива в Кузбассе и Томской области, Красноярское отделение – в Иркутской области, Красноярском и Забайкальском краях, а также в Хакасии и Бурятии. Итоги первого года работы Восточно-Сибирского филиала подвел директор ***Максим Макаров*** *на встрече с журналистами.*

– Максим Игоревич, каких результатов удалось достичь за первый год работы филиала?

– Восточно-Сибирский филиал полностью выполнил бизнес-план, реализовав порядка 1,9 млн тонн нефтепродуктов. Положительная динамика продаж отмечается в регионах присутствия филиала. К примеру, Кемеровское отделение реализовало на 25% топлива больше по сравнению с аналогичными показателями соответствующих подразделений «Газпром нефти» годом ранее.

На сегодняшний день у филиала порядка полутора тысячи клиентов. Среди наших партнеров – крупные промышленные холдинги, торговые представительства, угледобывающие, транспортные, строительные, металлургические компании, сельхозпредприятия, которые владеют большим автопарком. Самым крупным клиентом филиала, безусловно, является сеть АЗС «Газпромнефть» – на ее долю приходится порядка 50% всего объема реализации.

– Как удалось сохранить прежний высокий темп работы?

– В первую очередь это заслуга нашего коллектива – профессиональной команды единомышленников. Благодаря слаженной работе наших специалистов число наших клиентов только увеличивается.

Мы не стоим на месте, находим новые формы взаимодействия с партнерами. Так в Кузбассе на ряде крупных угольных предприятий нам удалось достичь соглашения о поставке дизельного топлива с учетом формульного ценообразования. Особое место в структуре продаж занимают поставки для нужд агропромышленного комплекса – на период посевной кампании в этом году Восточно-Сибирский филиал предоставил аграриям скидку в 500 рублей на тонну дизельного топлива.

Кроме этого, успех любого бизнеса – предоставление своим клиентам качественных товаров и услуг. Наше предприятие реализует топливо высокого качества производства Омского НПЗ, которое полностью соответствует требованиям Технического регламента.

– Как осуществляется взаимодействие внутри структур сбытового блока?

– Специалисты филиала большое внимание уделяют вопросам взаимодействия со всеми смежными подразделениями сбытового блока, не только с «розничным», но и «Газпромнефть-Лаборатории», «Газпромнефть-Корпоративных продаж», «Газпромнефть-Терминала». Мы стараемся сделать внутреннее сотрудничество максимально эффективным для того, чтобы поставленные задачи выполнялись профессионально и в срок.

– Только ли производственными заботами живет филиал?

– Конечно, нет. Предприятие активно реализует благотворительные проекты по поддержке социально-незащищенных детей. Восточно-Сибирский филиал оказывает помощь трем подшефным детским домам в Кемерове, Томске и Красноярске. Мы приобретаем необходимое для обучения и развития воспитанников социальных учреждений оборудование, удобную мебель, игрушки, организуем праздники для ребят.

– Максим Игоревич, не могу не задать традиционный вопрос о планах.

– Наш коллектив настроен на дальнейшую плодотворную работу – у нас много перспективных направлений. До конца 2014 года филиал планирует расширить географию деятельности на запад Сибири, в структуре предприятия появятся новые отделения.

SIBEX С 1996 года

Экспресс-доставка корреспонденции и грузов по России и за границу

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

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

Кемерово
пр. Советский, д. 60б, офис 109,
тел. (3842) 36-49-07, 36-19-03

Новокузнецк
ул. Пирогова, д. 9,
тел. (3843) 45-07-45

Томск
ул. К. Маркса, 24,
тел.(3822) 51-22-02

www.sibex.biz

ПРОВОДА ПРОТИВ ВЫШКИ

Выбор в пользу проводного или мобильного телефона всего лишь несколько лет назад был очевиден в пользу первого. Мобильная связь была не просто дорогой и малодоступной, в первые годы её внедрения она была чудовищно дорогой и используемой фактически лишь по очень острой необходимости. И сегодня в услугах операторов мобильной связи есть немало особенностей, зачастую скрытых, делающих простую связь довольно затратным делом. Тем не менее, в выборе между проводной связью и мобильной всё чаще выбирается последняя.

ПОДЪЁМ И ПАДЕНИЕ

Большинство сегодняшних абонентов мобильной связи вряд ли помнят, какими были цены на неё и на сотовые телефоны. Например, на конец 1997 года в Кузбассе работал только один оператор сотовой связи, компания «Кедр» в составе тогдашней кемеровской «Электросвязи» (предшественницы современного «Ростелекома»), располагавший сетью всего на 1 (одну!) тысячу абонентов. И даже эта ёмкость не была выбрана, хотя сеть работала к этому времени около пяти лет. Ещё бы – подключение к этой сотовой сети с одновременным приобретением самого доступного мобильного телефона стоило 1800 долларов (порядка 60 тысяч рублей в современном масштабе цен).

Настоящую «революцию» на рынке Кузбасса, точнее, только Кемерова и Новокузнецка, произвело появление в декабре 2007 года ещё двух мобильных операторов. Стоимость самой доступной телефонной трубки с подключением (или подключения с трубкой, по-другому телефон купить было нельзя) составляла аж меньше 1000 долларов. Впрочем, и у этого оператора, как и у других, при заключении контракта с абонента взимался ещё и залог! Ни о какой доступности и тем более широком распространении такой связи, её охвате населенных пунктов Кузбасса речи и не могло быть. Кстати, первые года четыре с момента этой «революции» в регионе работали только местные операторы. Получить в таком случае услуги роуминга мобильной связи было невозможно или крайне затруднительно.

И даже после прихода на рынок первого федерального оператора дороговизна и обременительность сотовой связи для потребителя были обычным делом. Тот же первый из федеральных установил тарифы, в соответствие с которыми абоненту приходилось предварительно оплачивать некий минимум времени разговоров, который нельзя было использовать в следующем месяце, приходилось покупать новое время. К счастью, к этому времени хотя бы подешевели телефоны, и появилась возможность приобретать их не у оператора. Серьёзный ценовой сдвиг на рынке в сторону снижения тарифов произошёл только после покупки одного из местных операторов шведским сотовым дискаунтером.

На фоне малой доступности мобильной связи операторы фиксированной телефонии тоже не баловали потребителей скидками или низкими ценами. Стандартная цена на подключение домашнего телефона (для коммерческих организаций она была выше!) составляла обычно не менее 3 тысяч рублей. При этом, обязательным выставлялось условие, чтобы «дом был телефонизирован». А ведь это был государством регулируемый тариф.

Однако, с тех времен рынок изменился существенно. И в первую очередь в пользу мобильной связи, причём не только голосовой или передачи коротких текстовых сообщений, но и уже передачи данных. Естественно, в условиях конкуренции все не могут быть победителями, рост одних происходит за счёт других. Потери, как показывают данные статистики, несёт сектор фиксированной телефонии. Очевидно, что насыщение его рынка уже не только дошло до своего максимума, но и пошло движение в обратном направлении. По данным областного департамента транспорта и связи, рост продолжался до 2009 года, когда число абонентов проводной телефонии составило 790 тысяч против 718 тысяч в 2007 году. Однако, по итогам 2013 года их число сократилось до 650 тысяч. Очевидно, что те, кто отказался от проводного телефона вряд ли отказался от услуг связи вообще, просто перешел на мобильную связь. Конечно, на рынке остается внушительное число операторов, предоставляющих услуги фиксированной телефонии, многие из них – это те, кто оказывал услуги кабельного доступа в интернет или мобильной связи, но, имея соответствующую техническую возможность.

ЗА И ПРОТИВ

За сохранение или даже новое подключение проводного телефона выступают несколько обстоятельств. В домашних условиях проводной телефон никогда не потеряется, у него никогда не сядет аккумулятор (если, конечно, не унести от базы надолго носимую трубку), его звонок обычно всегда слышен (если дом или квартира большие, можно установить несколько параллельных аппаратов). Наконец, он не так дорого стоит, как может показаться. К примеру, государством установленный тариф на подключение домашнего телефона для компании «Ростелеком» составляет 900 рублей в городе и 500 рублей в сельской местности. За скобками, конечно, остается техническая сетевая доступность такого подключения. Её, понятно, может не быть, хотя с учётом сокращения числа абонентов фиксированной телефонии, должен сохраняться большой объём свободной номерной ёмкости. Не так уж высоки и тарифы на сами услуги проводного телефона. Обычно они составляют от 43 (тарифа «Социальный» компании «Ростелеком») до 235 рублей («Безлимитный») в зависимости от объёма предоставленного по тарифу времени разговоров. Однако, отдельно кроме тарифа взимается ещё и плата за саму линию (180 рублей). Стоимость услуг, надо отметить, вполне доступная, сравнимая с расходами обычного абонента мобильной связи.

К плюсам проводной связи нужно отнести и то, что оператор может предоставить по телефонной линии и услуги широкополосного доступа в сеть интернет. Альтернативные «Ростелекому» операторы сразу предлагают услугу телефонии вместе с таким доступом. Ценовое предложение от 260 до 800 рублей в месяц в зависимости от скорости передачи данных. Совершенно непонятно в связи с этим, почему до сих производители не наладят производство трубок с доступом к интернет, с дисплеем соответствующего качества и формата. Кстати, ушла в прошлое и привязка домашнего телефона к определенному адресу. Стремясь сохранить абонента, операторы стали предлагать услугу сохранения номера в случае переезда. Несколько лет нет уже и ограничений на установку проводного телефона в общежитиях.

За связь исключительно с помощью сотового телефона выступает в первую очередь мобильность аппарата и самой услуги. Абонент не привязан ни к месту её получения, ни дома, ни на работе, ни в дороге. Фактически он получает эту услугу постоянно уже в масштабах всей огромной России, и не только. Кроме того, с конца прошлого года законодательно установлено правило перехода от одного оператора к другому с сохранением своего номера. Стоимость такого перехода составляет 100 рублей. Зависеть от возможностей одного оператора уже необязательно. Обсуждаются уже и предложения об отмене роуминга. По крайней мере, технически это вряд ли затронет интересы мобильных операторов и сильно уронит их доходы.

Общеизвестны возможности получения с помощью мобильной связи (будь то телефон, планшет или мобильный модем) доступа в интернет. Конечно, привередливого потребителя скорость такого доступа может не устраивать, или не устраивать в конкретном месте и в конкретное время, но сама возможность налицо. И качество этой услуги постоянно улучшается. Самыми большими недостатками мобильного телефона представляются как раз те, что вытекают из его компактности и переносимости. Аппарат надо постоянно заряжать и следить за состоянием аккумулятора. Мобильный телефон с завидным постоянством теряется, его звонки зачастую пропускаются. Кроме того, в отличие от проводной связи в работе мобильной чаще случаются технические сбои.

Кратко резюмируя, можно сказать, что в сравнении услуг проводной и мобильной связи у обеих можно найти достоинства – обе современны и доступны по цене, обе имеют определенные ограничения в пользовании и некоторые недостатки. Безоговорочно выбор в пользу той или иной связи сделать нельзя. В силу большей технической доступности шире распространяется мобильная связь, так будет и дальше. Это не означает, что провода уходят в прошлое. С учётом высоких скоростей доступа, которые они дают, фиксированная телефония вместе с передачей данных останется ещё весьма востребованной услугой.

Егор Николаев

ОСНОВНОЙ ПОСТАВЩИК-КЕМЕРОВО, ООО

- Профессиональный ремонт печатного оборудования.
- Высокое качество заправки и восстановления картриджей
- Замена чипов и сброс счётчиков на принтерах
- Поставка расходных материалов и оргтехники

ТЕРРИТОРИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ:
Мы осуществляем выезд во все населённые пункты Кемеровской области. Для корпоративных клиентов специальные предложения.

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

БЛИЦОПРОС

А Вы ещё пользуетесь стационарным телефоном?

Максим Учватов, руководитель проекта «Открытый Город», руководитель сибирского клуба IT директоров:

– Я не пользуюсь дома стационарным телефоном, какой в этом смысл? Считаю себя человеком новой эпохи, представителем цифрового мира. Зачем мне старые отголоски? Городской номер у меня и на мобильнике есть. Завёл его потому, что мне для работы это нужно было. В офисе тоже городской есть. На сегодняшний день это широко распространено и вполне экономически оправдано, потому что многие руководители не оплачивают мобильную связь своим сотрудникам, и им приходится звонить с городского. А с городского на городской в рамках абонентской платы звонки бесплатны. Тем более хорошо, если фирма приобрела «красивый номер» – бизнесу это важно, его же клиентам запомнить легче.

Максим Шипачёв, блогер, руководитель ООО «Отдел разработок»:

– Нет, не пользуюсь. Раньше стационарный телефон использовался в основном для двух целей, прежде всего – для общения, а также для оповещения. Сейчас общение плавно перешло в социальные сети, а оповещать о чём-то гораздо проще и оперативнее с помощью мобильного телефона. Таким образом, необходимость в стационарном полностью отпала.

Олег Селиванов, директор ООО «КЕМФОМ»:

– Хороший вопрос! Вот уже 3-4 года, как мы отказались дома от стационарного телефона из-за его невостребованности. А на работе есть телефон стационарный. Для этого есть две основных причины. Для многих клиентов городской номер телефона до сих пор важен, это вроде как показывает стабильность организации. Вторая причина экономическая: существует довольно большой объём местных звонков, включенных в абонентскую плату. А для межгорода и сотовой связи у нас есть офисный мобильный телефон.

Максим Шидловский, начальник отдела ипотечного кредитования операционного офиса «Кузбасский» банка ВТБ24:

– Нет, уже года 4 как не пользуюсь, даже на работе – с тех пор, как стала доступна и недорога мобильная связь. Как правило, для деловых контактов все указывают номер сотового – так проще с человеком связаться. Часами по сотовому никто не разговаривает (для дружеского общения социальные сети удобнее), а все деловые вопросы по мобильному решаются быстро. В офисе у нас IP-телефония, и все городские звонки с лёгкостью можно переадресовать на мобильный. Это распространённая практика среди моих коллег.

Руслан Коновалов, директор проектов и программных разработок Innoteq EL:

– Нет, только на работе, и то не всегда, а когда межгород нужен. А звонок на межгород дешевле через стационарную линию связи. В целом же сотовый удобнее, к тому же в нём все номера телефонов занесены в раздел «контакты», для меня это важное преимущество. Но не думаю, что стационарные телефоны умрут – как, правило, они удобнее на рабочем месте. Вот если бы сотрудникам компенсировали мобильную связь – тогда другой разговор. Сотруднику дешевле позвонить за счёт организации, а необходимость совершать рабочие звонки за свой счёт может его демотивировать.

Дмитрий Старосотников, исполнительный директор агентства интернет-маркетинга «Айтего»:

– И не пользовались никогда, и не планируем. Для звонков на стационарные телефоны используем Skype – это удобней, да ещё и запись разговора можно делать. Для IT сферы наличие или отсутствие городского номера не влияет на отношение клиентов к компании. В других отраслях может быть иначе, да и клиенты разные люди. Но для аудитории до 30 лет городской номер – не значимый фактор.

4 взгляда на ВЕЛОтуризм

2013 год был знаковым для любителей велотуризма – ровно 100 лет прошло с тех пор, как первый русский турист Анисим Панкратов, пожарный из Казани, завершил своё кругосветное путешествие на велосипеде. За век у него нашлось немало последователей.

А в прошлом году два велосипедиста – Ален Хайруллин и Павел Грачев, тоже родом из Казани, – решились повторить подвиг известного земляка. С каждым годом велотуризм становится всё популярнее. Конечно, обогнуть земной шар под силу далеко не каждому, но в мире так много других интересных маршрутов, одолеть которые сможет даже новичок в велоспорте. Тем более что велосипеды сейчас гораздо лучше, чем тот, на котором крутил педали Анисим Панкратов.

Наши герои пока не прославили Кузбасс кругосветным путешествием, но на их счету уже тысячи километров и как минимум один длительный велопробег. Они с радостью поделились своим опытом.

ВелоПОБЕГ от цивилизации

Ошибочно полагать, что велотуризм – это сугубо мужское увлечение. Совершить путешествие на велосипеде вполне под силу и представительницам прекрасного пола. И **Алина Цыпленкова** это не раз доказывала. На её счету 4 крупных велопутешествия: Алтай 2011, Новокузнецк – Таштагол – Шерегеш 2012, Лед Байкала 2013 и Юг России 2013 (Анапа – Абхазия). При этом Алина не профессиональный спортсмен. По образованию железнодорожник, она работает в ОАО «РЖД» дежурной по станции. Но с детства ее увлечениями было все, что связано со здоровым образом жизни, – физкультура, закаливание, плавание и, конечно же, велосипед.

Самым запоминающимся путешествием, по словам Алины, стал ледовый велопоход по озеру Байкал:

– К концу марта ветер сдувает снег со льда озера, и тогда по нему можно ехать. Мы проехали по льду около 300км (от Листвянки до Сахюрты) – это почти половина Байкала. Ночевали в палатках, – рассказывает Алина. – Такой поход требует серьезной физической и психологической подготовки. Это постоянная борьба с холодом и ветром. Но это того стоит! Такая красота вокруг!

А вот юг России ожиданий не оправдал – черноморские серпантины, конечно, впечатляют, но практически все пляжи выкуплены, поэтому найти место, где можно разбить палатку на ночь достаточно трудно, особенно на участке от Анапы до Адлера. Иначе дело обстоит в Абхазии – здесь у туристов не должно возникнуть проблем с местом ночевки, ещё там, по словам Алины, и «море чище, и людей меньше, и плодовые деревья доступнее».

Туристам, выбравшим похожий южный маршрут, Алина рекомендует доехать до озера Рица, по той самой дороге, на которой снимали известную сцену из «Кавказской пленницы». Озеро расположено в горах, на высоте 1000м над уровнем моря, и добраться туда не так просто, но стоит того:

– Озеро огромное и приятно холодное, да и подъём к нему очень интересный – встречаются небольшие водопады, бушующая горная река необыкновенного цвета, – говорит Алина. – Места чем-то напоминают Алтай… если бы не море внизу. Море, горы, озеро – такое разнообразие поражает!

При выборе маршрута Алина обычно старается выбрать более чистые, девственные места, где мало людей и машин. Таких мест на нашей планете, к счастью ещё много, но добраться до большинства из них на велосипеде достаточно сложно даже для бывалого путешественника. Новичкам же Алина советует съездить на Алтай, например по маршруту Бийск – Чемал – посмотреть горную местность, покупаться в прохладной горной реке и, главное, отдохнуть на природе без надоедливых насекомых. Единственные недостаток этого пути – его популярность, а, следовательно, относительная многолюдность и загрязненность.

– Велотуризм для меня – это свобода. Свобода передвижения, относительная независимость от цивилизации и транспорта, а также своеобразная свобода духа. Это одновременно и хорошая физическая нагрузка, и расширение кругозора. Это особый образ жизни, – говорит Алина.

Алина советует:

– во время похода есть легкую пищу, преимущественно растительного происхождения, а пить только травяные чаи и воду;

– особое внимание уделить подбору команды – вам должно быть комфортно с этими людьми, и еще желательно, чтобы участники похода имели приблизительно одинаковую физическую подготовку.

Культурная велоПРОГУЛКА

Отправляясь в велопоход, нужно продумать всё до мелочей, предусмотреть, спрогнозировать все ситуации, которые могут возникнуть. Особенно, если ты отвечаешь не только за себя. **Николай Бондаренко**, тренер по велоспорту в г. Мыски, каждый год совершает велопутешествия вместе со своими воспитанниками. Конечно, детских сил не хватит на длительный поход, но недельный заезд со средней скоростью 20км/ч им вполне по силам. Команда юных велосипедистов (обычно это 5-6 человек) уже побывала в Салаире, Таштаголе (селение Усть-Кабырза), селе Сростки Алтайского края, в Новосибирской области (на Обском море) и в музее-заповеднике «Томская Писаница».

– Хотелось бы поехать куда-нибудь подальше, но проблема в том, что разброс в возрасте очень большой, – говорит Николай. – Нужно, чтобы на дальних маршрутах нас сопровождала машина, потому что младшим детям (12 лет) тяжело везти вещи. Поэтому далеко не уедешь.

По словам тренера, детям такие путешествия очень нравятся. Они сами выбирают и разрабатывают маршрут. Обычно выбираются какие-нибудь культурные или исторические места, чтобы можно было заодно узнать что-то новое.

– Конечно, это достаточно тяжело, требуется хорошая физическая подготовка и выносливость, – отмечет Николай. – Но когда приедешь домой, помоешься, выспишься, отдохнешь, посмотришь фотографии – так здорово!

Николай советует:

– не перегружаться в первый день – в начале путешествия, когда организм еще не устал, ехать легко, но не нужно этим «злоупотреблять», иначе боль в мышцах может помешать продолжить путь на следующий день;

– мышцам нужна постоянная подпитка – необходимо перекусывать каждые два часа и обязательно взять с собой изюм, курагу, грецкие орехи и конфеты;

– опасаться больших машин – длинномеров, которые проезжают очень близко к обочине, а образующийся поток воздуха буквально затягивает под колеса.

ФруктоВелоПРОБЕГ от Урала до Байкала

ФруктоВелоПробег-2013 – так назвал свое необычное путешествие **Алексей Ильмухин**, житель Челябинска, решившийся преодолеть расстояние от родного города до Улан-Удэ на велосипеде. Это первый крупный велопоход Алексея. Он выехал из Челябинска 9 августа, а 16 сентября прибыл в Кемерово и задержался здесь на целый день – «Боевому Волку» (так он называет свой велосипед) потребовался ремонт (кстати, первый за все время поездки). Самому Алексею, как он утверждает, отдых не нужен.

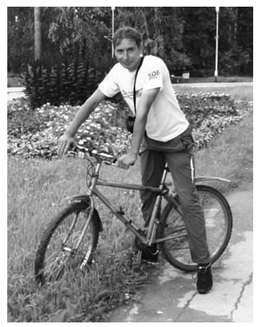
Весь поход занял 2 месяца. Ехать приходилось по 6 – 7 часов в день со скоростью 20км/ч.

Эта поездка для Алексея была не просто путешествием или проверкой собственных возможностей. Велопробегом он хотел донести до людей свою идею:

– Я – фрукторианец: ем только фрукты и некоторые овощи. Практикую такой тип питания уже долгое время. И эта практика показала мне, что здоровье и силы даются человеку в огромных масштабах, – говорит Алексей. – Если бы я питался традиционно, то не смог бы перенести этот велопробег. А с помощью моего типа питания я тренирую свое тело каждый день, у меня появилось такое качество как сверхвыносливость – я могу продолжительное время воспринимать достаточно большие нагрузки. Об этом я и рассказываю людям в своем путешествии.

Остаётся только удивляться жизнелюбию и действительно СВЕРХвыносливости Алексея – в плохую погоду, на велосипеде, по 100 с лишним километров в день! И при этом он рассказывает о своей поездке так, будто это самое веселое путешествие, которое только может быть:

– Сложностей по сути дела вообще никаких не было, да и препятствий тоже. Ситуации, конечно, складывались разные. Например, когда я ехал недалеко от Новосибирска, подул очень сильный ветер, который гасил мою скорость до 5-7км/час. Я тогда за день преодолел всего 30км, – вспоминает Алексей. – А потом начался дождь с градом и за одну минуту я вымок до нитки. Но, как поется в известной песенке, «у природы нет плохой погоды, всякая погода благодать». Я просто по-другому отношусь к подобным жизненным обстоятельствам.



Алексей советует:

– хотя бы на время похода забыть слова «неприятность» и «плохое настроение» и воспринимать все жизненные «сюрпризы» легче – зачастую мы ничего не можем изменить, а только портим себе впечатление от поездки.

ВелоЭКСКУРСИЯ Россия – Украина

Спортсмен и заядлый турист, инструктор-методист МАУ ФК «Кузбасс» **Александр Грачев** прошлым летом впервые решился отправиться в велопутешествие. Маршрут Александра напоминает экскурсию длиною в месяц, так как охватывает многие крупные города европейской части России и восточной Украины: Нижний Новгород, Москва, Казань, Владимир, Тула, Орел, Таганрог, Харьков, Донецк, Мариуполь – не каждое турагентство может предложить столь обширную программу. Пункт отправления – город Котельнич Кировской области (до него на поезде).

В маршрут входил и ещё ряд городов, например, Ростов-на-Дону. Но как говорит сам Александр, он переоценил свои силы – всё-таки первое путешествие. Ещё подвела погода – почти каждый день лил дождь, а временами было так холодно, что приходилось ехать в лыжных перчатках. Да и время уже поджимало – заканчивался отпуск:

– Я рассчитывал маршрут по Яндекс-картам и в итоге из-за них выбился из графика, – говорит Александр. – Дело в том, что они не учитывают рельеф и в результате, там, где на карте было 170км, на местности выходило все 200.

Но, тем не менее, общий километраж похода составил целых 2700км!

– Я заранее связывался с родственниками и знакомыми в других городах, договаривался, чтобы приютили, – рассказывает Александр. – Иногда ночевал в палатке. Бывало, что пускали к себе незнакомые люди – случайные попутчики.

Александр уже запланировал велопоход на это лето – Москва – Крым – Краснодарский край. Продолжительность – 1 месяц. Опыт прошлого похода очень пригодился при подготовке к этому.

В велопоходе нужно все продумать до мелочей, чтобы ехать было удобно. Велосипед Александра оснащен множеством приспособлений, облегчающих жизнь велосипедисту. Например, второе крыло на заднем колесе, чтобы даже в дождливую погоду грязь не попадала на одежду, специальный рюкзак для велотуризма и чехол для него, маленькие сумки для мелочей, крепящиеся к раме и на руль, контактные педали, мягкое сидение. А на велосипедный шлем он прикрепил маленькое зеркальце, выполняющее функцию зеркала заднего вида.

Александр считает, что без достойной физической подготовки не стоит отправляться в велопоход:

– Нужно долгое время тренироваться – сначала просто ездить по городу, затем выезжать на небольшие расстояния, – говорит он. – Не надо ездить на большой скорости. Главное просто наматывать как можно больше километров, тренировать выносливость.

Александр советует:

– обязательно взять комплект запасных деталей и набор инструментов;

– обзавестись яркими чехлами для рюкзаков – они помогут сберечь вещи от влаги и сделают вас заметными для водителей, особенно если нашить на них светоотражающие ленты;

– запастись чехлами для велосипеда, если планируете перемещаться на поезде, автобусе или самолете – по правилам, при транспортировке велосипед нужно разобрать и упаковать;

– особое внимание обратить на выбор одежды – во-первых, лучше выбирать специальную одежду для велоспорта, во-вторых, не брать лишнего (помните, что все, что вы возьмете, вам придется везти самому).

Группа изданий «Авант» приняла участие в XXI-ой международной специализированной выставке «Уголь России и Майнинг. Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности», которая проходила с 3 по 6 июня в Новокузнецке.

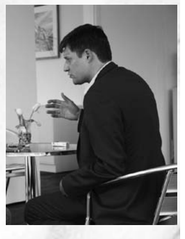
«АВАНТ» на выставке «УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ-2014»

Окончание на стр. 12

МНЕНИЯ НАШИХ ПАРТНЁРОВ

Сергей Штырков,
специалист ООО Торговый Дом завода «Красный Октябрь»:

– На выставке «Уголь России и Майнинг» - 2014 присутствовало всего несколько изданий. Среди них наиболее заметно выделялся «Авант-ПАРТНЕР», в основном, благодаря активной, профессиональной работе своих клиент-менеджеров, которые блистали не только красотой, но и умом. Девушки постоянно были на ногах, без устали ходили по павильонам, раздавали гостям и участникам мероприятия газеты и журналы, различные сувениры, интересно, не монотонно рассказывали об издании. Думаю, что участие в выставке в первую очередь важно для самого «Аванта», так как это установление новых контактов, развитие старых связей. Жизнь идёт вперёд, меняются экономические тенденции, и «Авант» все время находится начеку, держа в курсе деловых событий своих читателей и партнеров.



Евгений Великих, руководитель филиала в г. Кемерово ООО «Либхерр-Русланд»:

– Судя по объёму материалов, который был роздан сотрудницами «Аванта» на выставке «Уголь России и Майнинг – 2014», издание проявило себя на высшем уровне. Девушки сработали профессионально, обошли практически все павильоны. Кроме менеджеров, на выставке присутствовали и журналисты «Аванта», что нельзя было не заметить. Благодаря слаженной, качественной работе коллектива издание выгодно отличалось на фоне своих конкурентов, участвующих в мероприятии. Несмотря на большую занятость, мне удалось ознакомиться с содержанием материалов, опубликованных в свежих номерах. Особенно понравилась статья в газете «Авант-ПАРТНЕР» от 3 июня «Угольные перспективы», в которой рассказывается о закрытии в Кузбассе устаревших, убыточных и опасных угольных предприятий и открытии взамен современных, эффективных и безопасных производств, а также о ценах на уголь на мировом рынке.

Выставка «Уголь России и Майнинг» проводится раз в год, и наша главная задача на ней – привлечь новых клиентов, встретиться с партнерами, поддерживать, развивать старые и заводить новые связи. Участие в выставке «Авант-ПАРТНЕРа», в котором мы размещаем свою рекламу, лучшим образом способствует достижению этих целей.

Олег Стекташов, коммерческий директор ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности»:

– «Авант-ПАРТНЕР» всегда находится в гуще событий и выставка «Уголь России и Майнинг» не исключение. Такой энтузиазм встретишь не часто. Ребята выкладывались по полной, с пользой тратили каждую минуту на выставке. И это, с моей точки зрения, им удалось. «Авант–ПАРТНЕР» был заметен как никогда.

Спасибо нашему постоянному и надёжному «Авант-ПАРТНЕРу» за качественную работу, внимательное отношение к своим клиентам и неустанное поддержание большого читательского интереса к изданию за счёт освещения актуальных тем и профессиональной журналистской работы.

Денис Семенякин, директор по продажам ООО «Сибпромтранс»:

– Мы давно плодотворно сотрудничаем с группой изданий «Авант». По нашему мнению, это одно из лучших деловых изданий Кемеровской области. Помогает своим читателям постоянно быть в курсе событий, поднимает наболевшие вопросы для кузбасского бизнеса, угольной и машиностроительной отраслей, отслеживает тенденции развития региональной экономики. В газете и журнале можно встретить интересные точки зрения компетентных специалистов на те, или иные проблемы. На выставке «Уголь России и Майнинг» «Авант-ПАРТНЕР» постоянный участник, и его присутствие здесь уже многими воспринимается как должное. Стоит отметить, что в последнее время оно заметно возросло. На выставке практически нет экспонента, который бы не знал об этом издании. А чем больше людей знают и читают «Авант», тем лучше для нас – рекламодателей. Надеемся, что это сотрудничество продолжится, и редакция ещё долго будет нас радовать своими материалами.

Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР»
учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
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 электонной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.
Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

«АВАНТ» НА ВЫСТАВКЕ «УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ-2014»

Окончание. Начало на стр. 11

Практическая вся редакция «Аванта» побывала в эти дни на выставке. Журналисты издания общались с участниками и гостями выставки, узнавая новые подробности о состоянии рынков угля, горного машиностроения не только в Кузбассе, но и в других российских регионах, за рубежом. Менеджеры на протяжении всех выставочных дней общались с постоянными клиентами и партнёрами, чтобы более точно понимать их нужды и потребности для дальнейшей конструктивной работы. Налаживали контакты с теми, кто ещё не стал постоянными клиентами, обсуждали возможные варианты сотрудничества, такие обсуждения обычно помогают продвинуться всем заинтересованным сторонам к наиболее эффективным решениям многих вопросов. А также знакомили всех, кто принимал участие в этом грандиозном мероприятии, но ещё о нас не знал, с нашими изданиями: областным экономическим еженедельником «Авант-ПАРТНЕР» и Деловым альманахом «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг».

Напомним, «Уголь России и Майнинг» – самая крупная в России горнодобывающая выставка. В этом году, по данным **Владимира Табачникова**, генерального директора ОАО «Кузбасская ярмарка» (организатор выставки), площадь выставки составила 39 тыс. кв. метров (41,5 тыс. в 2013), в том числе, 14,2 тыс. кв. метров в крытых павильонах. В прошлом году в выставке участвовало 776 экспонентов, из которых 582 российских и 194 иностранных, посетило 25 тыс. человек. В этом году на ней представлено 617 экспонентов, из которых 440 российских и 117 иностранных из 25 стран мира.

Несмотря на общие пессимистические настроения угольщиков и машиностроителей, и нестабильную политическую ситуацию, нельзя сказать, что активность участников была намного меньше, чем в прошлом году. По словам начальника отдела продаж Группы изданий «Авант», **Ксении Усенко**, если количество самих участников в этом году убавилось, то гостей выставки, по ощущениям, было ни чуть не меньше, чем в прошлом или позапрошлом году. Причём они стали более активны, охотнее вступают в контакт, интересуются предложениями, – видно, что люди пришли работать, что нестабильная ситуация наоборот подталкивает людей к отходу от пассивной позиции, к поиску новых идей и решений. В том числе и тех, которые можно реализовать с помощью «Авант-ПАРТНЕРа».

Подарки от «АВАНТа» и свежий выпуск журнала «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг» посетителям и участникам выставки

Менеджеры и журналисты Группы изданий «Авант» на протяжении всех выставочных дней общались с постоянными клиентами и партнёрами

Владимир Иванович Клишин, директор Института угля и углехимии Сибирского отделения Российской Академии Наук (слева) и Анатолий Юрьевич Ермаков, исполнительный директор СибНИИ углеобогащения

Тальгат Камильевич Нургалеев, директор ООО Дат Горная техника и заместитель директора, Ирина Алексеевна Нургалеева

Ксения Усенко, начальник отдела продаж Группы изданий «Авант» и Владимир Табачников, гендиректор ОАО «Кузбасская ярмарка»

Очередной номер «Областного экономического еженедельника «Авант-ПАРТНЕР» выйдет 8 июля 2014 года.