



3 КАКИЕ ЗАДАЧИ У МЕДИЦИНЫ



4 ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ НА ПОСЕВНУЮ



6 ПОЧЕМУ ДЕРЖИТСЯ СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ



11 ДОРОГА В НЕБО ЯКОВА КОЛЕСНИКА

АКТУАЛЬНО

БИЗНЕС НА ДАЛЬНИХ БЕРЕГАХ

В результате последних политических событий на Украине у кузбасского бизнеса появились дополнительные шансы расширить сферу своего влияния на территории России. За счёт вошедших в состав Российской Федерации двух новых субъектов из состава Украины, Севастополя и Республики Крым. В начале апреля Кузбасская торгово-промышленная палата совместно с торгово-промышленной палатой Крыма организовали телемост, в ходе которого представители двух регионов обсудили возможные формы сотрудничества, в том числе и в сфере экономики.

Предложения по торгово-экономическому сотрудничеству крымчанам озвучил заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов**. «На сегодняшний день Кузбасс работает с 94 странами и 77 регионами России, – сообщил он. – Направлений много: поставки угля, металлургическое производство, химия, удобрения, машиностроение, продовольственные товары».

Перед телемостом зам губернатора более подробно рассказал «А-П» о перспективах сотрудничества на данном направлении: «Первое, что приходит в голову, Крым обладает мощным ресурсным потенциалом в плане отдыха, лечебных санаториев, – поделился он.

– Это то, что Крым может предложить уже сейчас. С другой стороны, Кузбасс обладает мощным потенциалом. Например, в Крыму развито сельское хозяйство, а наши предприятия являются поставщиками в различные точки мира этих продуктов. Различное количество судостроительных компаний, которые связаны с машиностроением, металлоконструкциями... Можем посмотреть эти ниши и наладить в них сотрудничество».

Президент Крымской ТПП **Александр Басов** отметил, что в особо тяжелом положении сегодня на полуострове находится сфера жилищно-коммунальное и дорожное хозяйство. «Мы бы очень рассчитывали на вашу помощь в плане восстановления наших дорог», – сказал

он. В ответ начальник департамента жилищно-коммунального и дорожного комплекса Кемеровской области **Евгений Курапов** заявил: «Мы с радостью направим вам техническую информацию, и готовы делегировать в Крым соответствующих специалистов». Поделиться опытом с крымчанами по возведению жилья пообещали заместитель губернатора Кемеровской области по строительству **Эдуард Балабан**.

Кузбасские предприниматели также с интересом отнеслись к появлению новых субъектов Российской Федерации: Крыма и Севастополя. Наибольший интерес вызвали такие направления, как недвижимость, туризм и курортно-

Окончание на стр. 2

Комплексное обслуживание
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

УЧАСТВУЙТЕ В АКЦИИ «ТРИ ШАГА К УСПЕХУ!» С 01 ПО 30 АПРЕЛЯ 2014.

«При подключении услуги «Сбербанк бизнес онл@йн» и открытии бизнес-счета стоимость составит 500 рублей.

- ✓ При открытии бизнес-счета, Вы получаете корпоративную карту, которую можно использовать как средство безналичных расчетов (без комиссии) для оплаты операций, связанных как с основной, так и с хозяйственной деятельностью.
- ✓ Подключив «Сбербанк Бизнес Онл@йн», Вы получаете возможность управлять Вашим бизнесом, где бы Вы ни находились.

«Сбербанк Бизнес Онл@йн» - это система дистанционного банковского обслуживания для клиентов - юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, позволяющая клиенту Банка получать широкий спектр банковских услуг.

Телефоны для справок:
8 800 555 55 50
(звонки по России - бесплатно)
www.sberbank.ru

ОТКРЫТИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА - 500 РУБ.*

ВАШ БИЗНЕС ВСЕГДА НА ВЫСОТЕ

СБЕРБАНК
Всегда рядом

Акция действует на территории Новосибирской, Кемеровской и Томской областей, Алтайском крае и Республике Алтай. В рамках акции предусматривается льготное открытие счета - 500 руб. при условии подключения к «Сбербанк Бизнес Онл@йн» и открытии бизнес-счета.
Сроки проведения акции: с 01.04.2014 по 30.04.2014 г.
* Организация обслуживания с использованием системы «Сбербанк Бизнес Онл@йн» составляет 960 руб. Открытие Бизнес-счета бесплатно. Использование корпоративной банковской карты со сроком действия на 3 года составляет 200 руб. в год. Подробную информацию о продуктах и услугах ОАО «Сбербанк России», предоставляемых для юридических лиц, Вы можете получить в отделении обслуживания юридических лиц по телефону Контактного центра или на сайте Банка. Условия действительны в период проведения акции. Изменения условий производится Банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой. ОАО «Сбербанк России». Лицензия лицензия Банка России № 3483-01-03-08-2012-1. Апрель 2014 г.

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 отправок.
- 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. 606,
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

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«КУЗБАССКИЙ СКАРАБЕЙ» УДВОИТ ПЕРЕРАБОТКУ МАКУЛАТУРЫ

Кемеровское ООО «Кузбасский Скарабей» планирует в 2 раза увеличить объём переработки макулатуры, с 2 с лишним тыс. тонн до 5 тысяч в месяц. Рост производства планируется в результате реализации в 2015 году программы технического перевооружения для выработки двухслойного картона. Для реализации этого плана, как пояснил исполнительный директор предприятия Дмитрий Разуев, необходимо сначала увеличить сбор макулатуры в Кузбассе. Для этого предприятие намерено наладить собственный сбор макулатуры у организаций и населения и установить в разных городах Кузбасса к концу 2014 года 20 прессов для бумаги. Первый экспериментальный пресс уже изготовило кемеровское ОАО «КОРМЗ». «Кузбасский Скарабей» – единственное предприятие в Кемеровской области, занимающееся промышленной переработкой макулатуры. Оно было создано в 2002 году на базе завода ЗАО «Кузбасскроволя», основанного в 1964 году. Цех по производству гофрированного картона был реконструирован в 2005-2006 годах на базе цеха по изготовлению кровельного картона. Запуск был произведён в 2006 году. В Сибирском федеральном округе работает 5 предприятий по производству бумаги из макулатурного сырья.

У «ЗАРЕЧНОЙ» НЕ ЛАДИТСЯ С ВАГОНАМИ

ОАО «Шахта «Заречная», ключевое предприятие угольное компании «Заречная», вынуждена отвечать в суде по требованиям кредитора к ООО «Ю-Транс» (перевозчик УК «Заречная») ещё на 1,1 млрд рублей. Об этом шахта сообщила в своей годовой отчётности за 2013 год, указав, что задолженность взыскивает московское ООО «Брансвик Рей» по решению, уже вступившему в силу. Международного коммерческого арбитражного суда при Российской торгово-промышленной палате от 4 декабря. Пока, правда, кредитор не получил в кемеровском арбитраже исполнительный лист, рассмотрение заявления запланировано на 16 апреля. Долг образовался за неплатежи по аренде вагонов, взятых ООО «Ю-Транс». В декабре прошлого года «Ю-Транс и шахта «Заречная» проиграли два иска компании «РТ-Транс» на общую сумму 1,58 млрд рублей. В том числе и за задолженность по договорам субаренды железнодорожных вагонов. Однако, эти судебные решения оспорены в апеллиционной инстанции, рассмотрение жалоб отчиками назначено на 23 и 25 апреля. Шахта «Заречная» будет трудно справиться с таким объёмом претензий со стороны компаний-перевозчиков, ведь по данным ее годовой отчётности за прошлый год чистые убытки предприятия составили 6,9 млрд рублей против 3,9 млрд годом ранее.

«ЛЕНТА» ПРОЧАТ РАСШИРЕНИЕ В КЕМЕРОВЕ

В Кемерове ожидают дальнейшего расширения торговой сети петербургского ритейлера «Лента». Считается, что компания уже приобрела неиспользуемое здание закрывшегося завода «Кузбассэлектромотор» и планирует строительство ещё нескольких своих объектов в городе. Однако, ритейлер пока не подтверждает эти планы. Источник, знакомый с планами собственников недвижимости на площадке ПО «Кузбассэлектромотор», сообщил, что «собственники ведут переговоры с «Лентой» о продаже бывшего основного цеха завода по пр. Кузнецкий. Анна Мелишина, директор по связям с общественностью и государственными органами «Ленты», заявила, что «сделок по приобретению данного объекта на настоящий момент нет». В то же время компания, по её словам, «как и прежде, продолжает изучать возможности для дальнейшего расширения в Кемеровской области». В декабре прошлого года «Лента» открыла сразу три гипермаркета в Кузбассе (в Новокузнецке, Кемерове и Юрге) в добавление к уже работающему с декабря 2012 года в Прокопьевске. Кроме того, в декабре же она приобрела за 168 млн рублей участок в 4,8 га на берегу реки Томь в центральной части Новокузнецка для строительства торгового центра и прогулочной набережной. О планах по расширению «Ленты» в Кемерове говорят несколько источников в строительной отрасли города, ссылаясь на то, что она ведёт переговоры о строительстве сразу нескольких новых торговых объектов в городе.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

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, ВТЛ/Промо, Интернет, Наружка

ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», с. Новосибирск, ул. Новорочная-Даченко, 104, ОГРН 1160547819361

БИЗНЕС НА ДАЛЬНИХ БЕРЕГАХ



Окончание. Начало на стр. 1

санаторный отдых. Так, по мнению предпринимателя, инвестора группы компаний **Василия Бочкарева**, первое, что привлечет в Крым интерес российских граждан – это рынок недвижимости. «В Крыму цены на квадратный метр колеблются от 700 до 1 тысячи долларов, – говорит он. – Причём это новостройки в отличных местах. В Кемерове цены от 1 до 1,5 тысячи долларов. В Крыму климат лучше и общий тренд благоприятный. К сожалению, состояние дел в туристической сфере оставляет желать лучшего. У меня 4 отеля и все они работают в годовой загрузке 70-85%. Средняя загрузка отелей в Ялте – 35%. С такой загрузкой тяжело вести бизнес. Но, при программах дополнительного лечения и муниципального сотрудничества с другими регионами, думаю, что эту ситуацию можно будет повернуть в лучшую сторону. В Севастополе, очевидно, не хватает достойных бизнес-отелей и конференц-площадок, чтобы погрузить будущего инвестора в ту инфраструктуру, которая там создана. Нужны пло-

щадки для общения и этот сегмент может принести инвесторам неплохие результаты. Мы рассматриваем возможные места под застройку». Говоря о различных проблемах крымской экономики, представители Торгово-промышленной палаты Крыма отметили, что на полуострове нет ни одного специализированного выставочного комплекса. «Мы пошлем приглашение в ТПП Крыма, – говорит генеральный директор Кузбасской выставочной компании «Экспо-Сибирь» **Сергей Гржецелский**. – У нас тоже нет инфраструктуры. Тем не менее, мы уже 22 года проводим в Кузбассе выставки и ярмарки. Не стоит дожидаться, когда будет создана инфраструктура, специальные залы и прочее. Можно упустить инициативу. Выставки являются инициаторами деловой активности, поэтому, не ожидая, когда такая инфраструктура будет, надо проводить выставки в тех условиях, которые есть сегодня». «Если говорить о строительстве, мы слышали что есть потребность, но ехать отсюда с изыскательской партией неэффективно, – говорит

генеральный директор ООО «КузбасСТИСИЗ» **Юрий Дорошенко**. – Здесь говорилось о проблемах, о возможностях и действии. Если проблем пугаться, то никакого продукта не будет. Если не бояться, мы сможем обратить проблемы в определенный стимул. Например, есть блокада Крыма с точки зрения международной торговли (они сейчас обязаны торговать только через таможню Украины). Соответственно, нужно налаживать рынок, направленный на Россию. Проблема не загруженности санаторно-курортных здравниц – есть шанс зайти в этот бизнес и многое другое. Сейчас просто открываются новые возможности, которые мы можем использовать». Достигнутые во время телемоста договоренности легли в основу соглашения, которое администрация Кемеровской области уже направила в Крым. А Кузбасская и Крымская ТПП договорились о сотрудничестве в деле организации торгово-экономической миссии кузбасских компаний в Крым летом этого года.

Максим Москвичев

ВЕДУЩИЙ КУСАКИН ИЛЬЯ
ТОЛЬКО ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ БИЗНЕСА!

Кемерово 22-23 АПРЕЛЯ

«КАК ПОСТРОИТЬ МОЩНЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ»

ВЕДУЩИЙ СЕМИНАРА - Исполнительный Директор компании «BusinessForward». Один из его результатов как Руководителя - увеличение Дохода Компании в 6 раз за 8 месяцев. Руководитель компании «BusinessForward» начиная с 2007 года.

С тех пор как Илья встал на этот пост, он сумел добиться: - Компания увеличила объем предоставляемых услуг в 24 раза. - Нанял и лично обучил всех 5-ых основных руководителей головного офиса «BusinessForward». - Организовал открытие филиалов компании более чем в 20-ти городах России. - Лично продал консалтинговых услуг на сумму более 100.000.000 рублей. - Лично предоставил консалтинговых услуг на сумму более 175.000.000 рублей.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ: телекомпания ТВ-МОСТ, ТОЧКА tochka42.ru, АВАНТ ПАРТНЕР

ПОЗВОНИТЕ СЕГОДНЯ: 8(3842)90-00-84 / 90-06-78
количество мест ограничено
E-mail: bizforward@istline.net

«ЗАДАЧ МНОГО – СРЕДСТВ МАЛО»

На прошлой неделе в областной администрации региональный медицинский совет подвёл итоги деятельности здравоохранения Кузбасса за 2013 год и наметил перспективы развития отрасли.



Заместитель губернатора по вопросам здравоохранения **Алексей Сергеев** сообщил для начала, что в рамках программы модернизации в 2013 году завершён капитальный ремонт на 231 объектах 75 медицинских организаций, текущие ремонты проведены на 15 объектах 15 медицинских организаций. В 2012-2013 гг. в больницы поставлено 4,8 тыс. единиц медтехники. Для оказания медицинской помощи сельским жителям в амбулаторных условиях приобретены передвижные лечебно-диагностические комплексы, мобильные фельдшерско-акушерские пункты. Кроме того, 323 машины скорой медицинской помощи оснащены бортовой аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС. В то же время он отметил, что еще 47 зданий здравоохранения Кузбасса находятся в аварийном состоянии и требуют капитального ремонта, и не все медицинские организации полностью оснащены необходимым медицинским оборудованием.

Зам губернатора подытожил структурные преобразования в здравоохранении. В Новокузнецке проведено объединение трёх маломощных детских городских больниц в одно юридическое лицо (экономический эффект оценен в 13 млн рублей). Планируется дальнейшее укрупнение двух больниц в Юрге и в Кислёвске. За счёт использования современных мобильных ФАПов ликвидировано шесть простояющих фельдшерских пунктов в малонаселенных деревнях Ленинск-Кузнецкого и Тяжинского районов. Эти преобразования дали экономический эффект в 5 млн рублей.

Валерий Цой, начальник департамента охраны здоровья населения Кемеровской области, подчеркнул, что речь идёт только об объединении медицинских учреждений, но пояснил, что после объединения, необходимо будет проводить реструктуризацию (иначе экономического эффекта не будет), а она может повлечь за собой сокращения персонала. Серьёзные изменения отмечены и в сфере ОМС. За последний год количество страховых медицинских организаций сократилось с 7 до 4. Страховые компании «ВСР-Миосердие» и «СДС-Медицина» прекратили свою деятельность в сфере ОМС на территории Кемеровской области, а «ЖСО-Медицина» присоединилась к «Ингосстрах-М».

В качестве достижения 2013 года был отмечено увеличение средней заработной платы в отрасли. Но и здесь не всё гладко: в отношении зарплат врачей и среднего медицинского персонала план был даже перевыполнен, то в случае с младшим персоналом, по словам Валерия Цоя, «не дотянули». Несмотря на повышение зарплат, кадровый вопрос по-прежнему остаётся острым. Одна из важнейших задач 2014 года – привлечение, а главное закрепление медицинских кадров. С этой целью в 2013 году на льготных условиях было выделено 40 квартир.

«Не дотянули» и по другим показателям. Хотя смертность населения от всех причин снизилась по сравнению с предыдущим годом на 4,6% (материнская смертность – на 19%, младен-

ческая – на 17%, смертность от болезней системы кровообращения – на 7,7%, от туберкулеза – на 9,3%). Исключением стали смертность от онкологических заболеваний (снижение было, но не такое большое, как планировали) и смертность от ДТП (возросла более чем на 30%). «Конечно, это составляющая в большей степени не медицинская. Не было бы аварий – не было бы смертей, – отметил Валерий Цой. – Мне докладывают, что скорая помощь к месту аварии прибывает во время. И мне хотелось бы в это верить, но я сам, к сожалению, был свидетелем ДТП, пытался вызвать скорую помощь – машина ехала около 40 минут!»

К основным задачам развития здравоохранения было отнесено и решение проблемы лекарственного обеспечения. «В условиях непростой финансовой ситуации, дефицита и сокращения финансирования социальной сферы вопрос льготного лекарственного обеспечения стоит очень остро, – подчеркнул Алексей Сергеев. – Ежегодно растёт число «отказников» от льготного лекарственного обеспечения – в 2013 году 73% сделали выбор в пользу ежемесячных денежных выплат. Таким образом, область теряет огромные суммы денег».

О проблемах, требующих решения, на заседании говорили на фоне сокращения бюджетных доходов, постоянно подчеркивая необходимость строжайшей экономии. Красногорчико эту мысль выразил Валерий Цой: «Задача очень много – средств очень мало».

Дарья Горжова

ЦЕНА ВОПРОСА

195 тысяч 500 рублей заплатило киселёвское ОАО «Машиностроительный завод им. Черных» одному из своих кредиторов, новосибирскому ООО «МСВ-Новосибирск». Как сообщил на заседании арбитражного суда Кемеровской области 1 апреля представитель завода **Александр Попов**, общая сумма задолженности предприятия перед новосибирской компанией составляет 286 тысяч рублей, однако, у кредитора есть также претензии за пределами основного долга, и по оставшимся обязательствам предприятие выдало кредитору гарантийное письмо. Суд рассматривал заявление новосибирской компании о признании машзавода несостоятельным и прекратил производство по данному заявлению. На рассмотрении арбитражного суда остаются подобные заявления от других кредиторов завода.

4 миллиона 300 тысяч рублей в 2013 году составила чистая прибыль ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод», снизившись в 23 раза – со 101,2 млн рублей – по сравнению с 2012 годом. Предприятие в своём отчёте за 2013 год сообщает, что: «Финансовый результат мог бы быть лучше, если бы не было перебоев с поставками литья и комплектующих. Потери от простоя из-за неритмичных поставок в целом по году составили 44 млн 619,2 тыс. рублей. Эта сумма включает в себя только заработную плату со страховых взносов. На одну акцию бюджет произведено по 300 рублей против 300 рублей, выплаченных «Анжером-Шез» за 2012 год. Уставный капитал предприятия составляет 25 млн рублей, он разделен на 1 млн обыкновенных акций. Источником дивидендов вряд ли может служить чистая прибыль. В 2013 году она сократилась у завода до 73,8 млн с 199,5 млн рублей в 2012 году и с 320,7 млн в 2011 году. Но у завода есть такой источник средства, как нераспределённая прибыль: 931 млн рублей – на конец 2013 года, 1,374 млрд рублей на конец 2012 года и 1,5 млрд на конец 2011 года.

300 миллионов рублей направит на дивиденды своим акционерам гендиректору предприятия **Сергею Алькову** и его сыновьям **Сергею** и **Дмитрию** ОАО «Анжерский машиностроительный завод». Это выплаты за 2013 год, о них указанные акционеры приняли решение на годовом собрании в конце марта. На одну акцию будет произведено по 300 рублей против 300 рублей, выплаченных «Анжером-Шез» за 2012 год. Уставный капитал предприятия составляет 25 млн рублей, он разделен на 1 млн обыкновенных акций. Источником дивидендов вряд ли может служить чистая прибыль. В 2013 году она сократилась у завода до 73,8 млн с 199,5 млн рублей в 2012 году и с 320,7 млн в 2011 году. Но у завода есть такой источник средства, как нераспределённая прибыль: 931 млн рублей – на конец 2013 года, 1,374 млрд рублей на конец 2012 года и 1,5 млрд на конец 2011 года.

8 миллиардов 200 миллионов рублей – сумма потребительских кредитов, выданных ВТБ24 за 2013 год, сообщил управляющий банка в регионе **Аркадий Чуринов**. Ипотечных кредитов выдано на 4,3 млрд рублей (это каждый четвёртый ипотечный кредит в Кемеровской области), кредитов малому бизнесу – на 1,8 млрд рублей. По программе кредитования предпринимателей как физических лиц банк выдал 996 млн рублей. Почти на четверть (до 1,4 млрд рублей) увеличился объём средств, выданных банком в рамках автокредитования – по этому показателю ВТБ24 стал лидером в Кузбассе. По итогам 2013 года кредитный портфель банка ВТБ24 в Кемеровской области составил 30,48 млрд рублей. За год динамика показатель вырос на 21% по отношению к предыдущему году. Лидером по динамике роста стало кредитование малого и среднего бизнеса – за год оно выросло почти на четверть. Чуть меньшие темпы роста по отношению к 2012 году показало потребительское кредитование (20%), кредитные карты и ипотека (по 17%), автокредиты (15%). За 2013 год банк привлёк на территории Кемеровской области более 10 млрд рублей средств физических лиц. В том числе депозитов – 7,6 млрд рублей, что на 1 млрд больше, чем в 2012 году.

Продам гостиничный комплекс в основном бору на 16 комнат, включающий в себя следующие объекты недвижимости: нежилой дом, общей площадью 305 кв.м., кадастровый номер 42:04:0101001:724; земельный участок, площадью 864 кв.м., кадастровый номер 42:04:0216001:72; земельный участок, площадью 868 кв.м., кадастровый номер 42:04:0216001:73; земельный участок, площадью 1244 кв.м., кадастровый номер 42:04:0216001:34; все объекты расположены по адресу: Кемеровская область, Кемеровский район, примерно в 1,8 км на северо-запад от д. Ляпки. Цена 60 млн рублей. Телефон +7(3842)76-87-22.

РЫНКИ

КАК ПОНЯТЬ, ЧТО У ВАШЕГО БАНКА ВСЁ В ПОРЯДКЕ

Сегодня на фоне происходящих событий в банковском секторе России перед клиентами кредитных организаций, будь то предприниматели или частные вкладчики, всё острее встает вопрос о надёжности и устойчивости банка-партнера. Решить его можно, ознакомившись с рейтингами авторитетных агентств, присвоенными банкам, ведь эти данные доступны каждому.

На сегодняшний день рейтинговые оценки эмитентам, в число которых могут входить компании, города, субъекты федерации и страны, являются важным критерием устойчивости и надёжности, на который ориентируются как отечественные, так и иностранные инвесторы, партнеры и клиенты. Наиболее известными международными агентствами является «большая тройка»: Fitch Ratings, Moody's и Standard & Poor's. Кроме того, на отечественном рынке «котируются» рейтинги ряда российских агентств: Эксперт РА, RusRating, Национальное рейтинговое агентство, АК&М. Каждое из них имеет собственную шкалу оценки.

Рейтинги международных агентств являются наиболее авторитетными. Так, например, многоуровневая шкала Fitch Ratings оценивает уровень надёжности компании в диапазоне от «AAA» до «D». Кроме того, рейтинги дополняют определённые прогнозы (позитивный, стабильный или негативный), который отражает необходимость пересмотра рейтинга в среднесрочной перспективе. Прогноз «негативный» свидетельствует о том, что агентство по тем или иным причинам считает возможным снижение рейтинга в ближайшее время, а «стабильный» – напротив, свидетельствует о том, что поводов для пересмотра рейтинга нет.

В марте рейтинговое агентство Fitch Ratings присвоило новосибирскому Банку «Левобережный» (ОАО) долгосрочный рейтинг дефолта эмитента («РДЭ») на уровне «В+» со «стабильным» прогнозом. На фоне стагнации в экономике и нестабильности на финансовом рынке страны получение рейтинга такого уровня региональным банком – нестандартное событие, поскольку такой рейтинг имеют в основном федеральные банки. Но, судя по заключению Fitch, эти результаты вполне обоснованы. Как отмечают эксперты агентства, рейтинг устойчивости Банка «Левобережный» отражает хорошие показатели прибыльности, адекватное качество активов и хорошую позицию ликвидности кредитной организации. Напомним, за последнее полугодие рейтинг уровня «В+» присвоен агентством Fitch в основном федеральным банкам: РосЕвроБанк,

УРАЛСИБ, ОТП Банк, Русский Стандарт, Восточный экспресс банк и другие. Высокий рейтинг «В+», присвоенный Fitch, открывает перед банками новые возможности, упрощает выход на рынки капитала. Например, у эмитента появляется возможность выпустить облигации, которым будет присвоен соответствующий рейтинг, и которые заинтересуют более широкий круг инвесторов. В частности, их ценные бумаги могут войти в Ломбардный список Банка России и принимать участие в программе поддержки ЦБ РФ в обеспечение под ломбардные кредиты. Поручительства эмитента также могут приниматься Банком России в обеспечение под кредиты ЦБ. Проще говоря, таким обязательствам доверяет Банк России, и он готов кредитовать другие банки, если они предоставят в обеспечение облигации или поручительства эмитента с рейтингом. Стоит отметить, что рейтинг высокого уровня укрепляет пока-

затели надёжности эмитента, даёт ему возможность дальнейшего развития, совершенствования операций по привлечению денежных средств, повышает его известность, а также оценивает вероятность его дефолта. Национальные агентства стандартизируют различные финансовые инструменты, и создают адекватную систему рисков, необходимую для регулирования инвестиционных портфелей. Наличие рейтинга помогает инвесторам получить независимое мнение о том, можно ли вкладывать средства в бумаги эмитента, каковы риски этого вложения, и как они соотносятся с перспективной доходностью. Вполне справедливо, что сегодня клиенты при выборе кредитной организации для долгосрочного сотрудничества всё чаще обращают внимание на рейтинг, ведь по сути они являются авторитетной рекомендацией с одним из показателей благополучия и стабильности банка.

Вопреки неблагоприятным экономическим тенденциям, рынок жилищного строительства в регионе чувствует себя неплохо. Риэлторы, банкиры и застройщики в один голос говорят о высоком спросе на новостройки. В то же время проблема, торозящая развитие строительной отрасли, не нова: это подведение инженерной инфраструктуры к земельным участкам. И перспективы её решения в обозримом будущем туманны.

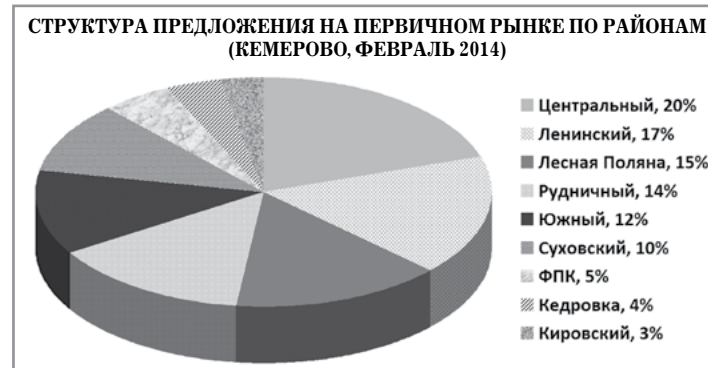
ИПОТЕКА В ТRENDE

На фоне кризисных явлений в региональной экономике и, как следствие, снижения платежеспособности населения, областные власти на коллегии по строительству в начале года вполне обоснованно опасались, что всё это негативно отразится на объёмах ввода жилья в Кузбассе. Но опасения оказались напрасны. По статистическим данным Центробанка РФ, объём задолженности по ипотечным кредитам в Кемеровской области на 1 марта 2014 года составил 42,07 млрд рублей (в рублях и иностранной валюте). За год данный показатель увеличился на 32%. Показательно, что просроченная задолженность по ипотеке в Кузбассе при общем росте портфеля, напротив, снизилась в 1,7 раза (с 723 млн рублей на 1 марта прошлого года до 426 на 1 марта текущего).

При этом прирост банковских портфелей, по данным экспертов, не даёт объективной картины об объёмах выдачи ипотечных кредитов – реальные показатели гораздо внушительнее. Всё дело в том, что рассчитываться по ипотеке кузбассовцы предпочитают досрочно.

«Средний срок «жизни» ипотечного кредита в Кемеровской области составляет 4,5 года», – сообщил на недавней пресс-конференции управляющий банка ВТБ24 в регионе Аркадий Чурин. – В 2013 году мы выдали ипотечных кредитов в Кузбассе на 4,3 млрд рублей и ожидали, что за счёт этого портфель увеличится хотя бы на 2 млрд рублей. Но нет, в портфель «легло» всего 800 млн. Выдаём кредиты в среднем на 15 лет, а человек через 4,5 года приходит и досрочно рассчитывается». По данным ВТБ24, занимающего четверть ипотечного рынка в регионе, в первом квартале

банк уже выдал ипотечных кредитов на 1,3 млрд рублей. Стабильно высокий спрос на жильё подтверждают и риэлторы, и застройщики. По мнению экспертов, заметную роль сыграла девальвация рубля, на фоне которой люди поспешили вложить накопления в более стабильный актив – недвижимость. «Самый простой индикатор количества «инвестиционных» квартир на рынке – это отсутствие света в окнах домов новых микрорайонов вечерами», – отмечает начальник производственно-технического отдела инвестиционно-финансовой компании «Програнд» Сергей Атарков. – Если я точно знаю, что дом сдан, квартиры раскуплены, но в половине из них свет не горит – это уже говорит о многом».



В Кемеровском представительстве агентства ипотеки и недвижимости «Этажи», по данным директора Натальи Корчугановой, доля «инвестиционных» покупок в общем объёме продаж составляет около 10%. «Падение стоимости рубля заметно оживило спрос на недвижимость», – добавляет Наталья Корчуганова. – К примеру, у людей лежали сбережения в банке. На покупку квартиры не хватало, но на

улучшение жилищных условий – вполне. Кто-то покупает квартиру детям на будущее – вроде как для себя, но это тоже инвестиция».

«ЮЖНЫЙ» В ДЕФИЦИТЕ

Недостатка спроса на жильё застройщикам опасаться не приходится. Это подтверждают и данные отделов продаж. По информации Натальи Корчугановой, спрос в Кемерове в настоящее время на 10% превышает объём предложения. Не хватает новостроек в наиболее желанных для покупателей микрорайонах города. Когда-то микрорайон «Южный» в областном центре не пользовался спросом, но с активным развитием жилищного строительства, развитием социальной инфраструктуры он стал очень привлекательным местом для жизни.

В 2009-2011 годах испытали немало проблем с их реализацией. Теперь большинство из них переориентировались на наиболее ликвидные квартиры малой площади, в результате возник новый перекос.

«В Центральном районе из новостроек представлены в основном жилые комплексы «Кемерово – Сити» и «Родные просторы», в Ленинском районе – микрорайон №68 от «Фонда развития жилищного строительства Кемеровской области», на ФПК строится сейчас Кемерово Наталья Корчуганова.

СЕТЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Пустующих земельных участков в регионе ещё достаточно, а вот земельных участков со сформированной инженерной инфраструктурой – дефицит. «Стоимость жилья не покрывает расходы застройщика на строительство внешеквартальных сетей», – уверен Сергей Атарков. – Здесь должно быть участие государства, причём речь не столько о бюджетных расходах, сколько о привлечении ресурсоснабжающих организаций к инвестиционной деятельности. Сегодня они занимаются в основном эксплуатацией сетей, при этом в каждом рубле, который платит им конечный потребитель услуг, есть доля на реализацию инвестиционных программ, за счёт этих средств и нужно развивать незастроенные территории. Ресурсоснабжающие компании строят сети, но не теми темпами, чтобы проблема была решена».

Конечно, есть государственные и региональные программы, предполагающие строительство инженерных сетей. Но, как правило, таким образом обеспечиваются сетями площадки, на которых ве-

дётся строительство опять же по государственной программе.

Так, строительство внешних инженерных сетей уже упомянутого микрорайона №68 Ленинского района в Кемерове и поселка для многодетных семей по улице Разрезовской в жилом районе Кедровка предусматривается за счёт консолидированного бюджета.

Как сообщили «А-П» в администрации Кемерово, в 2014 году на эти цели по программе «Жилищная и социальная инфраструктура Кузбасса» из средств областного бюджета планируется выделить 114,4 млн рублей. На эти средства в микрорайоне №68 будут построены сети водоснабжения, водоотведения, ливневой канализации, в поселке по улице Разрезовской – сети водоснабжения, водоотведения, аэрации, газоснабжения. В 2015 году планируется выделить на строительство второй очереди этих объектов 109,8 млн рублей. Управлением городского развития уже выполнена проектная документация на внешние сети и ливневую канализацию, ведётся работа по оформлению правоустанавливающей документации на земельные участки под сети и проведение государственной экспертизы проектов.

Как сообщили в администрации Новокузнецка, в рамках ведомственной целевой программы «Развитие строительства в городе Новокузнецке Кемеровской области на 2014-2016 годы» в 2014 году запланировано инженерное обустройство земельных участков, предназначенных для жилищного строительства семьям, имеющим трёх и более детей, финансирование для этого предусмотрено из местного бюджета. В Новокузнецкой мэрии также добавили, что на территории города многоэтажную жилую застройку



Вручение подарков новоселам

ки потолков гипсокартоном. По затратам выходито немного дешевле, но в эксплуатации такие потолки сложнее».

На первом этаже дома предусмотрено нежилое помещение под магазин, по традиции во дворе для маленьких жителей построена детская игровая площадка с современным травмобезопасным покрытием – «визитная карточка» компании «Програнд». Поблизости есть стадион, поликлиника, школа, детский сад, магазины и библиотека.

Все квартиры, отведённые под коммерческую продажу, были раскуплены задолго до ввода дома в

эксплуатацию, что является лучшим доказательством беспрецедентного для кемеровского рынка недвижимости соотношения цены и качества. Почти все покупатели – жители района Кедровка, наконец получившие возможность поселиться в новом доме, не меняя привычного места проживания.



СЕРЕБРЯНЫЙ БОР
жилой микрорайон на Радуе
ООО «Програнд»
Центр продаж:
г. Кемерово, пр. Шахтеров, 72
Тел: (3842) 440-800, (3842) 440-805
www.po-novomu.ru

ВЫСОКИЙ

СПРОС ВОПРЕКИ

ведут три основных застройщика: «Новокузнецкий домостроительный комбинат» им. Косилова, «Южкузбасстрой» и «Фонд развития жилищного строительства». В случае необходимости они также ведут строительство и внеквартальных отрезков сетей в рамках договоренности с сетевыми организациями в счет платы за подключение.

По данным заместителя главы Новокузнецка по строительству Евгения Бухмана, всего в городе 58 земельных участков, на которых ведётся многоэтажная жилищная застройка, их общая площадь составляет 106 га, по всем из них получено подтверждение по сетевым нагрузкам. «На территории квартала 25 Новоильинского района проектная мощность застройки составляет 173 тыс. кв. метров жилья, предоставление земельного участка под комплексную застройку планируется частями в 2014-2015 годах», – оценивает перспективы жилищного строительства в городе Евгений Бухман. – Силами НДСК им. Косилова ведётся разработка проекта планировки микрорайона

на 15 в Заводском районе. Начало строительства планируется в 2014 году, площадь планируемого жилищного фонда на данной территории – 81 тыс. кв. метров. Ведётся застройка микрорайона 24 в Новоильинском районе, площадь планируемого жилищного фонда – 207 тыс. кв. метров».

В областном департаменте строительства добавляют, что в Киселевске началось многоэтажное строительство в квартале «А» Черкас камень проектной мощностью 13 тыс. кв. метров, уже в текущем году к вводу из них планируются 3,8 тыс. кв. метров.

РИСКИ И НЕХВАТКИ

Помимо сложностей с сетевыми подключениями, участники строительного рынка говорят о сохраняющемся дефиците кадров в отрасли, особенно это касается рабочих среднего звена – бетонщиков и каменщиков. В Новокузнецке, между тем, назрела непростая ситуация в связи с банкротством строительной компании «Южкузбасстрой», до недавнего

Малоэтажному строительству всегда уделяется особое внимание при обсуждении перспектив развития жилищного строительства в рамках областных, городских и сельских программ. В то же время, с каждым годом растет количество семей из разных социальных слоев, рассматривающих возможность строительства дома на земле.

В последние годы, подбор проектных решений коттеджей и таун-хаусов поражает своим разнообразием, вместе с тем, не менее красноречиво и многообещающе выглядят новые технологии и материалы. Однако, как показывает практика, далеко не все они приживаются в климатических условиях Сибири. Иногда, именно то, что старо, как мир, и является правильным и оптимальным решением, которое, к тому же, проверено временем.

Исходя из таких критериев, как доступность, долговечность, экологичность и теплоэффективность материалов, ООО «ПК «Стройиндустрия» предлагает 2 надежных решения для застройки:

- дома из сборных элементов крупнопанельного домостроения;
- дома из керамзитобетонных блоков.

Имея заводскую готовность и 100% комплектность элементов дома, достаточно организовать на подготовленном участке земли приемку материалов, обеспечить работу механизмов, спецтехники и в короткие сроки выполнить монтаж необходимого количества жилых домов. Каждому понятно, что чем большее количество домов

готово к застройке, тем экономика даст больший эффект. О скорости монтажа каркаса домов из готовых сборных заводских элементов говорить не приходится.

Для придания разнообразия архитектурных форм на строительной площадке, удобно работать с керамзитобетонными блоками. Объединив комплексную застройку единым решением по фасаду – внешним утеплением, в заключении создается необходимый внешний облик домов любого цветового спектра.

Поэтому, если у городских, районных властей или у конкретной семьи стоит задача вести малоэтажную застройку, то трудно сослаться на отсутствие проектов и предложений материалов от производителей. С учетом оптимального соотношения цены и качества данное решение жилищной проблемы может занять достойную нишу в сегменте индивидуального и комплексного малоэтажного строительства. В свою очередь ООО «ПК «Стройиндустрия» гарантирует производство и поставку качественной продукции под разумные сроки. При этом, при необходимости корректировки проекта, разработку соответствующей документации завод возьмет на себя.



керамзитобетонные блоки



многослойные плиты

МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО.

НАДО? СТРОИТЕ!



ПОДРОБНЕЕ О ПРОЕКТАХ:
Дом из сборных элементов крупнопанельного домостроения: фундаменты из блоков ФБС, наружные стены – однослойные керамзитобетонные панели, перекрытия – крупногабаритные панели или многослойные плиты, кровля двускатная с холодным чердаком.

Дом из керамзитобетонных блоков: фундаменты из блоков ФБС, наружные стены – керамзитобетонные блоки стеновые, перекрытия – многослойные плиты, кровля – деревянная.

Напомним, главным преимуществом керамзитобетонных материалов, который лежит в основе двух проектных решений, является

звучко- и теплоизоляция, устойчивость к химическому воздействию и влиянию влаги. Керамзитобетон не разлагается, он химически нейтрален, не горит и имеет ряд положительных свойств сходных с натуральным камнем и древесиной. Керамзитобетонные блоки имеют свойство «дышать», контролируя тем самым влажность внутри здания. ООО «ПК «Стройиндустрия» одно из немногих предприятий, в структуре которого работает аттестованная лаборатория. Сырье и получаемые образцы изделий проходят обязательный контроль качества. Самостоятельно выпускает керамзит, завод гарантирует применение данного заполнителя без добавления отсева, с использованием только предусмотренной

фракции, что выгодно сказывается на весе керамзитобетонных блоков. Немаловажно, что при производстве керамзитобетонных блоков заводская лаборатория может менять подбор исходного материала, регулируя его под требования заказчика к марке прочности камня. Технологичность производства блоков, говорит о наличии капитального производственного помещения, для него на заводе выделен оборудованный производственный цех. Для идеальной геометрии изделий обновлены матрицы. Блоки очень точного размера хорошо совмещаются с любыми видами мелкоштучных строительных материалов, железобетонных изделий, металлических конструкций и т.п. Изготавливают керамзитобетонные блоки методом виброрессования. После формирования сырые керамзитобетонные блоки подвергаются термической обработке. В итоге, керамзитобетонные блоки приобретают высокую прочность и соответствуют требованиям ГОСТ 6133-99.

«ПК «Стройиндустрия» – завод по производству железобетонных конструкций промышленного и гражданского назначения.

Телефон коммерческой службы: 8 (3842) 57-08-06; 57-06-14.

Адрес новоселья – Кедровка

На сегодняшний день Кедровку нельзя отнести к активно застраиваемым районам города. Между тем, спрос на новое комфортное жильё есть и здесь. В конце марта компания «Програнд» досрочно ввела в эксплуатацию 9-этажный 63-квартирный дом. Более половины квартир в нём достались льготным категориям граждан по социальным программам.

28 марта 63 кемеровские семьи стали новоселами – в жилом районе Кедровка был заселен новый дом по адресу улица Стадионная, 29. История этого дома непростая – его строительство началось ещё в 2007 году компанией «КРУ «Строй-Сервис». Это был уже третий по счёту дом данного застройщика в Кедровке, но в кризисный 2009 год в связи с де-



Новый дом в Кедровке (ул. Стадионная, 29)

фицитом финансирования стройка была «заморожена». Закончить начатое взялась инвестиционно-финансовая компания «Програнд». В 2012 году она выкупила объект незавершенного строительства у прежнего застройщика и подписала соглашение с городскими властями о приобретении муниципалитетом половины квартир в будущем доме по социальным программам для льготных категорий граждан. Средства на строительство выделила аффилированная с «Програндом» компания «Кузбассразрезуголь». «Данный проект был для нас некоммерческий, но «Кузбассразрезуголь» – компания социально-ориентированная, поэтому средства на строительство нашли», – сообщил генеральный директор компании «Програнд» Евгений Мордовин.

Как известно, нормы социального жилья накладывают определённые ограничения на количество квадратных метров в расчёте на одного человека. Специально для решения этой задачи компания «Эконом-проект» разработала нетиповый проект дома, состоящего из однокомнатных и двухкомнатных квартир небольшой площади.

Цена также вышла небольшая – средняя стоимость квартиры составила 1,3 млн рублей. Прошло чуть более года, и новосёлы получили ключи от своих квартир в новом кирпичном доме.

Несмотря на невысокую стоимость квартир, дом по адресу Стадионная, 29 с полным правом можно отнести к категории повышенной комфортности. Отделанный керамогранитом по вентилируемой технологии, он соответствует самым современным требованиям по тепло- и энергосбережению. В доме установлен грузовой лифт, в квартирах с отделкой «под ключ» – немецкие пластиковые окна «Rehau», металлические двери, современная сантехника и отопительная система. Также остеклены балконы, смонтированы приборы учета воды и электроэнергии. Благодаря опыту генерального подрядчика, компании ООО «Жилищник-2», в смету социального строительства удалось включить даже натяжные потолки. По словам Евгения Мордовина, это первый в городе «бюджетный» дом с отделкой такого уровня: «Изначально мы рассматривали вариант отдел-

ЦЕНТР ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ НОУ ЦДПО «ПЕРСОНА ПЛЮС» ПРИГЛАШАЕТ НА:

- курсы повышения квалификации строителей, изыскателей, проектировщиков (более 100 программ НОСТРОЙ)
- обучение охране труда и пожарной безопасности (ПТМ)
- энергоаудит, промышленная безопасность, квалификационные аттестации.
- курсы 1С, бухгалтерского учета, кадрового делопроизводства
- курсы прикладных компьютерных программ

Мы готовы предложить Вам различные формы обучения: очная, заочная, дистанционная
Высококвалифицированные преподаватели-практики,
ЦЕНТР ГОРОДА, СОВРЕМЕННЫЕ АУДИТОРИИ, НИЗКИЕ ЦЕНЫ!

г. Кемерово, пр-т Ленина 55, офис 802
(3842) 496-230
(3842) 495-230
8-903-946-56-52
www.persona-plus42.ru
persona_plus@mail.ru

Персона плюс

Лицензия серия 42ЛО №00003356, рег. №14273

БЛИЦОПРОС

Какое внимание вы уделяете стоимости автомобиля при его покупке? Как относитесь к приобретению автомобилей прошлого года выпуска? Должны ли они, по вашему мнению, быть дешевле? Почему?

Вадим Нелюбин, заместитель генерального директора ООО «Хоккайдо»:
— Если бы я покупал автомобиль один и на всю жизнь, то сделал бы это в автосалоне. Но, я знаю, что мне машина нужна максимум на два-три года, поэтому приобретение новых автомобилей вообще, независимо от года выпуска, считаю пустой тратой денег. Для меня автомобиль — это средство передвижения, не больше. Мне он нужен, чтобы доехать до пункта назначения максимально быстро, комфортно и безопасно. Подержанные машины двух-трех летней давности вполне соответствуют этим требованиям и обходятся они значительно дешевле. Единственное, что надо быть очень внимательным при такой покупке. Желательно, чтоб у машины был всего один владелец. Также обращаете внимание на его статус и возраст.

Конечно, новая техника — это хорошо, но я, наверное, не обладаю таким самолюбием, чтобы переплачивать лишние деньги за какие-то амбиции. Тем более, что сегодня в автосалонах можно приобрести автомобиль, на котором проводился тест-драйв.

Цена таких машин обычно ниже на 15-20%. При этом в ПТС вы будете указаны в качестве первого покупателя. О том, что авто целый год эксплуатировалось на тест-драйвах, что пробег его составляет порядка 40-60 тысяч километров, никто не узнает. И при последующей перепродаже вы потеряете в деньгах совсем не много.

Олег Привалов, предприниматель:

— Я не сторонник переплачивать за бренд. Цена должна быть объективной. При покупке машины скорее поставлю на простоту конструкции, надежность, нежели на опции и комфорт. Седан «на палке» и «на веслах» с 3-х литровым мотором для меня будет интереснее, чем перднериводный кроссовер на автомате и турбомотором 1,4 литра.

К прошлым годам автомобилям отношусь нормально, но разница в цене должна компенсировать потерю стоимости данного авто на вторичном рынке. Ведь когда будешь продавать машину, покупатель будет спрашивать не год ее приобретения, а год выпуска. Фактически собственник при продаже теряет эквивалент одного года эксплуатации.

Александр Каретин, заместитель ген. директора ОАО «Кузбасский технопарк»:

— Во всем мире прошлогдние машины дешевле. Как только автомобиль выехал за ворота завода, он сразу теряет в цене. Сейчас самое благодатное время покупать автомобиль. И не только потому, что в салонах проводятся акции по продаже авто прошлого года выпуска. Ситуация на рынке патовая. Поэтому покупатель может практически веревки вить из продавца. К сожалению, в Кузбассе существует проблема с качественными гарантийным сервисом, из-за чего многие модели у нас не востребованы.

Стоимость автомобиля, также зависит от дополнительных опций, но лично я не придаю им значения. Потом, на вторичном рынке «фаршированный» автомобиль тяжелее будет продать за адекватную цену. Это всё равно, что делать ремонт в квартире перед продажей.

Куда растут АВТОЦЕНЫ

Окончание. Начало на стр. 9

У компании Сибпромтранс на сегодняшний день осталось два нереализованных грузовика Ford ещё 2011 года выпуска. «Новые, продаём по старым ценам, без сборов, то есть скидка получается от сегодняшней цен очень приличная — 600 тыс. рублей», — отмечает Денис Семенов. В «КМПК-ТРЕЙД» половина складских остатков Fiat 2013 года выпуска. Эти автомобили продаются со скидкой 30 тыс. рублей. А вот Nippon прошлого года уже не осталось.

В компании ООО «КузбассУАЗ-центр» также остались в продаже коммерческие автомобили прошлого года, но, как предостерегают в автосалоне медлящих с выбором покупателей, разработать их могут в течение пары месяцев. Скидки на технику прошлого года здесь предлагают, хотя и небольшую, плюс дополнительные опции. Например, УАЗ 33094 2013 года обходится на 10 тыс. дешевле, чем 2014-го. Плюс — бесплатное антикоррозийное покрытие.

НЕУТЕШИТЕЛЬНЫЙ ПРОГНОЗ

Из анализа специализированных СМИ следует, что российские автодилеры, в большинстве своём, ожидают лавинового обвала рынка и с большой осторожностью относятся к идее очередного повышения цен в ближайшей перспективе. «Мы находимся в режиме ожидания, ни у кого нет прогнозов относительно

дальнейшего развития событий. Не скрою, внутри компании мы обсуждаем возможное повышение цен, но решения пока нет», — делится с Autonews.ru президент «Киа Моторс Рус» **Ким Сон Хван**. «Мы внимательно следим за изменениями на рынке и за тем, как поведут себя конкуренты. Если кто-то первым пойдет на такой шаг, то мы будем вынуждены его повторить. Сейчас пока все воздерживаются от изменения цен, но, думаю, при существующих курсах валют, избежать эффективное вложение средств в повышения цен не получится», — признает тому же изданию президент Mitsubishi Motors Rus **Наоя Такаки**.

При этом эксперты отмечают, что в более выгодном положении оказываются компании, которые пользуются привилегиями при производстве в России. Само же грядущее повышение цен будет происходить в несколько этапов. Например, рыночные исследования PWC показывают, что рост будет в районе 15 %. Проходит он будет поэтапно, и не будет зависеть от одного игрока — дилеры предпочитают оглядываться на своих конкурентов. Однако, как пишет все тот же Autonews.ru, даже такого роста цен будет недостаточно, чтобы компенсировать убытки. По неофициальной версии издания многие компании рассматривают возможность сокращения инвестиционных программ и готовятся к голодным временам.

Эксперты «А-П» менее пессимистичны в своих прогнозах, и об

очередном повышении цен в ближайшее время говорят не все. По мнению Анны Кузьминой, стоит ожидать повышения цен на 1,5-5% из-за ослабления курса рубля к остальным валютам, особенно у автомобилей сборки Европа, США, Южная Корея, где валюты максимально укрепились. «Повышение цен не особенно актуально для премиум-класса (2,2% рынка в 2013г), так как сейчас покупка дорогих автомобилей — достаточно эффективное вложение средств в период финансовой нестабильности. Это в некоторой степени относится и к большим внедорожникам массовых брендов», — говорит она.

«На мой взгляд, вероятност этого события (очередного повышения цен) крайне мала, — считает Евгений Блинков. — В первую очередь, необходимо отработать все возможности по программе минимизации издержек, а после этого прибегать к повышению цен. Как я и отмечал, рынок падает, а в Кузбассе темп его падения опережает общероссийский, поэтому любое повышение цен отрицательно скажется на продажах. Все это понимаю!»

«Стоит ожидать падения продаж, так как мы все, к сожалению, зависим от успеха угольщиков», — говорит Денис Семенов. — Регион у нас такой, а в угольной сфере все очень нехорошо, в нашем регионе цены расти вряд ли будут, только опускаться за счёт маржи дилера».

Максим Москвичев

МНЕ БЫ В НЕБО

В прошлом году кузбасское информационное пространство взорвала новость о том, что в Кемерове стали производить небольшие гражданские вертолеты. На поверку известие оказалось немного преждевременным, но нет дыма без огня. «Авант-ПАРТНЕР» выяснил, почему вертолеты в Кузбассе пока не производят, а рассказал ему об этом, и о своем увлечении генеральный директор компании «HeliWhale» Яков КОЛЕСНИК.

— Яков Александрович, как получилось, что вы увлеклись небом?

— Это произошло много лет назад, в том самом Советском Союзе, когда по школам ходили преподаватели различных секций, кружков и агитировали детей. Так, во втором классе я начал посещать кружок авиа моделирования в кемеровском Дворце пионеров (сейчас так расположен городской классический лицей). В итоге это занятие стало увлечением всей моей жизни. Авиационное образование как такового у меня нет. Пару лет учился в Кемеровском политехническом институте на факультете робототехники, затем окончил факультет техники физики низких температур в КеМТИШП. Параллельно с учебной мастерил у себя в гараже различные летательные аппараты. Работал, копил капитал и однажды принял решение: деньги есть, желание тоже — надо делать серьёзные вещи. В феврале 2013 года мы зарегистрировали фирму «HeliWhale», хотя разработки вели ещё с 1995 года. Построили производственную базу, на которой можно производить 10-15 небольших вертолётов в год. Сейчас у нас своя разработка, не имеющая аналогов в мире. В этом году мы планируем сделать промышленный образец и провести испытания. Если испытания пройдут успешно, это будет революция в мире малой авиации скоростных вертолетов (2-х-3-х местные летательные аппараты).

— Какие инвестиции были вложены в этот проект и когда они должны окупиться по вашим расчетам?

— Все инвестиции, мои собственные деньги, составили порядка 50-55 млн рублей. Из них только на станки было потрачено около 30 млн рублей. В мире авиации сложно говорить об окупаемости проектов. Здесь на первом месте стоит репутация. Можно создать вертолет, получить несколько катастроф и забыть о репутации и дальнейшем производстве. Проект окупится, но это опасные риски. Для того чтобы заработать репутацию в авиации, нужны десятилетия. Поэтому сказать, когда проект окупится, невозможно. Он, вообще, задумывался не ради денег. Это проект — хобби. Все, что мы делаем, ценно не в станках или стенах. Здесь ценна технология. Если будет технология, нас в любой точке мира с руками и ногами возмут. Все остальное ничего не стоит. Поэтому наша задача сейчас отработать технологию и добиться высокой культуры производства. Заработать денег, у меня задачи нет. Есть задача, чтобы люди, которые работают здесь, получали достойно. А деньги? Деньги сделать легко на тех же валютных операциях, торговле и прочем.

— Кто автор разработки и в чем её уникальность?

— Автор разработки — новосибирский конструктор Михаил Мамыкин. По закону аэродинамики вертолеты не могут летать быстро. Это физическое явление называется «концепция набегающей лопасти». Вместе с конструктором мы нашли способ «обмануть» его. Если рассказывать в двух словах, суть

конструкции в том, что колонка, к которой крепятся лопасти, наклоняется вперед. Таким образом, наш вертолет способен летать быстрее всех своих сородичей. Американская компания «Сикорский» уже делает что-то подобное, но свой вертолет они разрабатывали 20 лет, и стоит он 5 млн долларов. Наш летательный аппарат сначала задумывался как беспилотник, но таким производством могут заниматься только крупные компании, поэтому мы решили вредить разработку для небольших частных вертолетов. Наш аппарат двухместный в категории до 495 кг.

— Сколько будет стоить ваш вертолет?

— Мы сильно привязаны к курсу доллара, так двигатель и электронике закупает за рубежом (в США и Германии), поэтому ориентировочная стоимость одного такого аппарата примерно 150 тысяч долларов. За счет того, что предполагается продавать не сам вертолет, а так называемый кит-набор (модель для самостоятельной сборки), цена выходит на 30% меньше. Существует такое понятие, как себестоимость. Мы пытаемся снизить её. В России это очень сложно. Купили металл в Новосибирске, стали точить — резцы ломаются. Оказалось, что металл китайский. Его надо сначала термически обработать, обжечь, а это всё — затраты. Другой пример, с одним крупным екатеринбургским предприятием, которое помимо прочего выполняет оборонные заказы, заключили договор на производство и поставку валов несущего винта, 8 позиций металлообработки. Заказ мы полностью оплатили, но получили бракованную продукцию. Брак вернули, составили претензию, но прошло уже полтора года и тишина. Руководство завода буквально образом прятается, не выходит на связь. Обратились в Украину, там нам сделали с качеством в два раза лучше и в два раза дешевле. У одного директора как-то спросил на выставке в Новосибирске, почему у нас такие цены на детали космические? Есть себестоимость, ну пусть надбавка будет 30%. А он ответил: «Сколько? Меньше, чем за 200% мы не рассматриваем». Машиностроение, металлообработка в стране развалились полностью, и я сейчас с козырем, кроме меня никто больше не делает!». Поэтому и было решено купить станки и заняться производством деталей самостоятельно.

— Глядя на ваш проект, создается впечатление, что в России всё возможно, были бы люди, желание...

Для руководителей компаний и директоров по развитию МАСТЕР-КЛАСС «ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ»

Технология управления развитием организации 4 этапа мастерской:

- 1) о способах разработки стратегий развития бизнеса разными способами и о решении проблем запуска стратегий
- 2) о способах усиления живучести компаний в условиях сильных перемен
- 3) о способах развития организационных структур
- 4) о технологиях управления изменениями.

Количество мест ограничено!



Учебно-Деловой Центр ДИНКОМ
г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 15-201
тел. +7(3842)75-25-50 www.dinkom.ru

Ведущий Андрей Теслинов
www.tselinov.ru

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 электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, 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 отмечена в ООО «Лаури-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.



Колесник Яков Александрович, генеральный директор компании «HeliWhale»
Родился 11 мая 1975 года в Кемерове. Окончил Кемеровский технологический институт пищевой промышленности по специальности техника физика низких температур. Вместе с другими членами семьи Колесник вошел в состав акционеров ЗАО «Система Чибис», которое впоследствии было преобразовано в общество с ограниченной ответственностью. Является также учредителем и акционером нескольких других компаний, в том числе ТК «Терем», ЗАО «РегионМарт». В «Чибисе» 15 лет (с 1992-го года) работал инженером. Затем в том же качестве стал трудиться в ООО «Кузбасс Капитал Инвест», где также является учредителем.
С детства увлекается авиа моделированием и недавно начал осуществлять свою мечту. В феврале 2013 года зарегистрировал компанию «HeliWhale», которая занимается разработкой небольшого летательного аппарата — 2-х местного вертолета по проекту новосибирского конструктора Михаила Мамыкина. Впоследствии предполагается, что компания будет производить до 10-15 вертолетов в год.
Женат, вырастил сына и сейчас воспитывает дочь.

— Не совсем так. Авиация в нашей стране находится в плачевном состоянии не потому, что у нас нет людей, талантливых умов, конструкторов. Самые решительные уехали, а кто не смог по семейным обстоятельствам, тот остался. Я нашёл силы и возможности, но в России много перегибов. Сейчас, чтобы работать в рамках действующего законодательства, мы вынуждены тратить значительные силы и средства на лицензирование. При этом у меня много предложений из-за рубежа, например, из Америки, Германии и Франции. В США подобные проекты на 30% финансируются за счёт государственного бюджета, без раскулаждений, кто и что.

— То есть, вы готовы в любой момент уехать отсюда?

— Если условия и затраты будут в этой стране невыносимы, да. Примером можно назвать проект автомобиля «Маруся», который продвигает Николай Фоменко. В 2010 году был построен завод по производству этих машин в Москве, но позже «Маруси» стали выпускать в Финляндии. Есть и другой пример. В Башкортостане, городе Кумертау, компания «Роторфлай» сделала вертолет,

начали на 10 лет раньше, чем я и не могли реализовать проект, так как у разработчика не было своих денег. Я хотел купить пакет документов и не смог собрать сборку здесь, но мы на время договорились. Тогда я решил, что найду конструктора и сам займусь проектом. А «Роторфлай» в 2005 году создала три опытных образца, провели ресурсные испытания. Но, в итоге деньги выделили китайцы и построили завод в Германии. Получается, китайская фирма будет в Германии строить русские вертолеты.

В дальнейшем, если удастся наладить производство, мы рассматриваем в основном зарубежный рынок и единичные частные заказы в России.

Наше поколение — последней пионерии — ещё осталось, а за нами что? Пропадет какая-то. Когда начинаешь философствовать и размышлять об этом, становится страшно, поэтому проще уйти в себя, заняться любимым делом, не думать об этом и идти вперед. Пока хватает сил.

P.S. Проект по выпуску вертолётов в Кемерове стал победителем премии «Авант-ПАРТНЕР-СОИА-2014» в номинации «Со-бытие».

Новая услуга для бизнеса: ФЕЛЬДЪЕГЕРЬ

Елена Александровна Лезнёва, коммерческий директор общества с ограниченной ответственностью «Сибирская курьерская служба», рассказала журналисту «Авант-ПАРТНЕР» о новой услуге для бизнеса.



— Недавно ваша компания представила на рынок курьерских услуг новинку, которая сразу обратила на себя внимание в бизнес-сообществе. ФЕЛЬДЪЕГЕРЬ — так она называется. В чем ее новизна и привлекательность?

— Это услуга создана специально для бизнеса. Суть в том, что за вашей компанией или конкретным человеком закрепляется персональный курьер. Говоря проще — это курьерское сопровождение. Эксклюзивность данного вида услуги в том, что курьер доступен вам в любое время суток! Он может выполнять личные поручения и стать поверенным в важных делах!

— Насколько востребована эта новинка? И кто является постоянными заказчиками «фельдъегерей»?

— Несмотря на то, что услуга возникла совсем недавно, у нас уже есть 14 бесспорных договоров и целый ряд срочных. Клиенты, это, конечно же, представители бизнеса, первые лица компаний. Курьеры «фельдъегеря» выполняют личные поручения Заказчиков, связанных непосредственно

Мы провели исследование на тему «Сколько времени в день затрачивает взрослый человек на мелкие дела». И выяснили, что это составляет 3,28 часа в день. Это время, оторванное от работы, отдыха, важных дел. Кроме всего прочего — это время, которое сопряжено с нервным напряжением. Мне особо хочется отметить, что, начиная пользоваться услугой «Фельдъегерь», люди очень быстро оценивают ее важность и удобство. Курьер становится Вашим личным помощником на период действия договора.

— Каким образом вы продвигаете эту услугу? Как находят заинтересованные клиенты?

— В первую очередь — это наши постоянные клиенты, те, кто пользуется услугами курьерской доставки. Я имею в виду сейчас, доставку счетов по юридическим лицам. Это охранные предприятия, агентства недвижимости, операторы связи, представители торговли и крупные строительные организации.

Другая часть клиентов на данную услугу узнает о ней посредством информации, размещенной на наших фирменных рекламных стойках.

— Что такое рекламные стойки? Раскажите, пожалуйста, подробнее. Это тоже услуга, предоставляемая вашей компанией?

— Да. Рекламные стойки — это напольные металлические конструкции, с полками для журналов, газет, визиток и другого рода информации. Мы выкладываем на них материалы, регулярно про-

веряем выкладку, делаем фотоотчет для клиентов. Со стоек всегда большая отдача. Причем, реклама, размещенная на них, работает даже после того, как размещение прекратилось. Это связано с тем, что в течение месяца (а это минимальный срок размещения) информация присутствует на стойке всегда. И потенциальный клиент запоминает волеи-неволеи названия, рекламирующихся организаций. И, даже, если сейчас у него нет нужды в данных услугах, то он обязательно обратится именно к вам, когда такая необходимость возникнет.

Если обратиться к статистике, то стойка начинает полноценно работать через 3-4 месяца выкладки, т.к. по истечении именно этого срока, клиент прочно запоминает данную рекламу. И, даже, если информацию убрать, то он непременно обратится именно к вам.

— Как это интересно! А где установлены стойки?

— Они стоят в банках, университетах, больницах, поликлиниках, ресторанах, развлекательных и спортивных центрах. Конечно, не во всех. Стоек всего 15 в городе. Но мы имеем возможность устанавливать их в разных местах, в зависимости от желаний клиентов.



Ул. Рукавишников, 12, оф. 112
Тел. (3842) 76-76-36, 8-904-375-82-76
Isq 361-702-410, e-mail: kemand@bk.ru



Стройте бизнес с нами

Кредитование малого бизнеса



МТС Банк

пр-т Октябрьский, 36
800 250 05 20
www.mtsbank.ru

ОАО «МТС-Банк». Ген. лиц. ЦБ РФ №2268 от 13.02.12 г.



Школа продаж
Ларисы Цветовой

ТРЕНИНГ «ТЕХНОЛОГИЯ УВЕРЕННЫХ ПЕРЕГОВОРОВ И ПРОДАЖ»

Для тех, кто продает сам, и тех,
кто управляет продажами.

25-26-27 апреля 2014 г.

Можно ли увеличить продажи за 3 дня?

«Плюс 35% в кризис».
«Плюс 40% в низкий сезон».
«Плюс 70% у каждого третьего продавца».
«Прирост на 20% в первый же день после обучения».
Это не мечты, а реальные отзывы тех,
кто уже получил отдачу от этого тренинга.

Обучение по авторской мощнейшей методике Ларисы Цветовой уже
15 лет неизменно дает результат – **гарантированный рост продаж!**

На тренинге вы отрабатываете навыки на вашем товаре или услуге.
Вы продаете **БОЛЬШЕ и ЛЕГЧЕ** сразу после обучения!

Зарегистрируйтесь на участие в тренинге
по телефонам 8-913-299-33-92, 8-951-584-2048, или через сайт:
<http://школа-продаж-кемерово.рф> e-mail: kemvet@mail.ru

БЕТОН АРТ

БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА

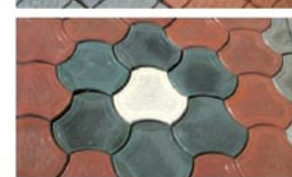
Колодезные кольца КС-10.9.

т.: 8(3842) 33-06-83

8-902-983-06-83

8-901-929-11-86

www.betonart42.ru



РоссельхозБанк

Акция!

«Тест-Драйв+»

для клиентов

малого бизнеса!

- бесплатное открытие расчетного счета
- скидка на ДБО
(Банк-Клиент и Интернет-Клиент)
- снижение комиссии по кредитованию

Условия акции: Бесплатное открытие одного банковского счета в рублях Российской Федерации или в иностранной валюте; Скидка 50% при подключении ДБО (Банк-Клиент или Интернет-Клиент) на услуги: по изготовлению одного временного сертификата ключа подписи, по выезду специалиста Банка для установки и настройки программного обеспечения или для восстановления текущей работоспособности системы ДБО; Скидка 50% на комиссию за предоставление кредита, в том числе способами открытия кредитной линии и кредитованием банковского счета (овердрафт). Участники акции - юридические лица*, индивидуальные предприниматели и физические лица, занимающиеся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой, удовлетворяющие следующим критериям одновременно: Совокупный объем годовой выручки клиента или (при наличии) группы компаний клиента - до 400 млн. рублей включительно; Обратились в ОАО «Россельхозбанк» с заявкой на предоставление кредитных средств или для открытия банковского счета с предоставлением полного пакета документов, надлежащим образом оформленных, в соответствии с требованиями Банка в период проведения Акции; Не имеют на дату обращения открытых счетов в ОАО «Россельхозбанк». Срок проведения акции - с 17 февраля 2014 г. по 17 мая 2014 г. *кроме муниципальных образований, субъектов РФ, страховых компаний, включая их филиалы, Пенсионного фонда РФ, территориальных подразделений Пенсионного фонда РФ, ФОМС РФ, территориальных подразделений ФОМС РФ, негосударственных пенсионных фондов, прочих финансовых организаций (исключая сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, кредитные потребительские кооперативы, финансовые компании-нерезиденты и инвестиционные компании, которые участвуют в Акции).

Более подробную информацию можно
получить по тел.:

(3842) 34-59-42, 48-05-11

г. Кемерово, пр. Советский, 8а

Звонок по России бесплатный

8 800 200-02-90 | www.rshb.ru

ОАО «Россельхозбанк» Генеральная лицензия Банка России №3349
Реклама