



2 ПОЧЕМУ
«РОСНЕДРА» НЕ
ПОСЛУШАЛОСЬ
ФАС



3 КАКИЕ
ДОСТИЖЕНИЯ
У КУЗБАССКОЙ
ХИМИИ



4 ЗАЧЕМ
ТОМСКОМУ
БИЗНЕСУ
КУЗБАСС



6 ГДЕ
СТРОЯТСЯ
КОТТЕДЖНЫЕ
ПОСЁЛКИ

АКТУАЛЬНО

СТИМУЛЫ ДЛЯ ТОРГОВЛИ

В Кузбассе, как и в целом в России, ритейл восстанавливается после кризиса и наращивает оборот ожидаемыми не слишком высокими темпами. Тон задаёт продажа товаров длительного пользования. Как считает начальник департамента промышленности, торговли и предпринимательства региона Сергей Карпунькин, такая картина сохранится на весь 2012 год, если «не произойдет ничего экстраординарного». Внешним же стимулом для торговли может стать появление на региональном рынке федеральных игроков.

В минувший четверг на пресс-конференции в Кемерове, подводя итоги работы торговых организаций Кузбасса в прошлом году и в первом квартале текущего года, Сергей Карпунькин заявил, что ритейл восстановился от после кризиса 2008-2009 года. И несмотря на то, что темпы роста оборота розничной торговли значительно ниже докризисных (а это было 18-20% в год), сам рост устойчивый и основан на оздоровлении финансовой сферы экономики и увеличении реальных денежных доходов населения.

Как и следовало ожидать, после кризиса с возобновлением активности в секторе потребительского кредитования наиболее высокими темпами растёт продажа товаров длительного пользования. Так, если оборот торговли непродовольственными товарами в текущем году вырос на 5,9%, то продажи пищевых продуктов лишь на 0,2%. При этом в результате замедления динамики оборота и роста цен на продукты питания, товарная структура товарооборота изменилась в сторону увеличения доли непродовольственных товаров, отметил Сергей Карпунькин. В первом квартале текущего года доля непродовольственных товаров составила 52,7%, продовольственных – 47,3% против 50,3% и 49,7% за тот же период прошлого года.

В кузбасском ритейле укрепляется тенденция усиления позиций стационарной торговли. 95,7% товарооборота сейчас приходится на магазины и торговые центры и лишь 4,3% – на розничные рынки. Для сравнения в первом квартале 2011 года на рынки и ярмарки приходилось 5,4% оборота. В России же в целом этот показатель составляет 10,6%. При этом, по данным обл администрации, рынок стационарной торговли достаточно цивилизованный и конкурентный. В марте этого года розничные торговые сети формировали всего 10,5% общего объёма оборота розничной торговли, то-



за счет развития этого розничного сектора, судя по словам Сергея Карпунькина, и появятся новые стимулы для ритейла. Главным из которых станет приход в Кузбасс новых федеральных сетей. Прежде всего питерской «Ленты» и французской «Auchan».

В 2011 году оборот розничной торговли в Кузбассе составил 292 млрд рублей, что на 4,5% больше, чем в 2010 году. Было введено 58 тыс. кв. м торговых площадей против 25 тыс. кв. м в 2010 году. В первом квартале текущего года оборот вырос на 3% до 71,6 млрд рублей. Объём инвестиций в основной капитал составил 220 млн рублей. Это 77% к уровню первого квартала 2011 года. В области построено и реконструировано 7,7 тыс. кв. м торговой площади против 13,1 тыс. кв. м – в январе-марте 2011 года. На Кемерово и Новокузнецк приходится почти 60% всего товарооборота. В среднем по области товарооборот на душу населения составляет почти 26 тыс. рублей. В том числе в городах – 30 тыс. рублей, в муниципальных районах – 13 тыс. рублей. Этот показатель самый высокий в Кемерове (41 тыс. рублей), в Новокузнецке (35,6 тыс. рублей), Междуреченск (34 тыс. рублей), самый низкий – в пгт. Краснобродский (8,6 тыс. рублей).

да как в Новосибирской области это 23,9%, в Алтайском крае – 18,9%, в Санкт-Петербурге – 52%, в целом в России – 20%. И именно

С этими компаниями уже ведутся переговоры об открытии в Кузбассе их торговых центров. И сейчас уже ритейлеры занимаются поис-

ком подходящих земельных участков. Быстрого появления торговых объектов, отметил Сергей Карпунькин, ожидать не стоит. Но в 2013-2014 году компании, уверена начальник управления потребительского рынка и лицензирования областного департамента промышленности, торговли и предпринимательства Вероника Трихина, эти компании будут иметь в Кузбассе хотя бы по одному объекту. Где именно, пока областные чиновники не раскрывают.

По данным «Авант-ПАРТНЕРа», речь, скорее всего, идёт о Новокузнецке. Но данным руководителя одной из торговых компаний города, «Лента» откроет свой торговый центр первой. Вопрос уже находится на этапе согласования земельного участка. «Если это произойдёт, а в том, что это будет, я не сомневаюсь, на рынке произойдут значительные изменения. Возможно, даже более интересные, что после открытия Metro. В Новосибирске «Лента» очень успешно развивается. Это круглосуточные магазины со своей уникальной системой торговли. Думаю, что «Лента» сможет привлечь новых покупателей и перетянуть покупательский поток от других компаний», – рассказал представитель одной из оптовозрозничных компаний. Что же касается «Auchan», то недавно была только первая ознакомительная поездка представителей компании в Новокузнецк. Впрочем, по сведениям, Сергея Карпунькина торговые компании также вели переговоры об открытии своих объектов и в Кемерове.

Александра Фомина

ВСЁ ХОРОШЕЕ ВОЗВРАЩАЕТСЯ

Этот слоган потребительского кредитования, пожалуй, в настоящее время отражает главный принцип работы Промсвязьбанка со своими клиентами. Это относится и к предприятиям малого и среднего бизнеса (МСБ).

Благодаря удобным условиям кредитования, продуманным процентным ставкам, оперативности в принятии решений и индивидуальному подходу со стороны специалистов Промсвязьбанка, уже многие предприниматели и предприятия Кемеровской области получили финансовые ресурсы для реализации своих идей и планов. В Промсвязьбанке считают МСБ своим «стратегическим сегментом». В предверии празднования Дня предпринимателя мы беседуем с региональным директором Кемеровского операционного офиса Ольгой Гайнетдиновой.

Ольга Викторовна, какая картина наблюдается в настоящее время на рынке кредитования МСБ?

Рынок кредитования МСБ, как и розничное кредитование, был и остается одним из самых привлекательных для коммерческих банков. На данный момент тенденция роста спроса на деньги только увеличивается. Что касается собственных программ кредитования Промсвязьбанка, активный старт был дан еще в 2007 году, и как итог – на данный момент Промсвязьбанк удовлетворяет кредитные

Окончание на стр. 5



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ЧЕРЕМШАНСКИЙ» ПОЧТИ ЧТО ПРОДАН, ДОЛГИ ПОЧТИ ЧТО ОПЛАЧЕНЫ

Арбитражный суд Кемеровской области продлил на три месяца продолжающееся с сентября 2009 года конкурсное производство в ООО «Разрез Черемшанский» (Белово, владеет лицензией на участок с запасами в 90 млн тонн энергетического угля). Как сообщил на заседании суда в прошлую среду Александр Устигов, представитель конкурсного управляющего разреза Бориса Лаврушенко, продление конкурсного производства вызвано тем, что так и не удалось продать выставленное на аукцион имущество предприятия. Торги были назначены на 23 апреля, но не состоялись из-за жалоб кредиторов разреза. Тем временем в суд поступило очередное, уже третье заявление, на этот раз от ООО «Альтернатива», с предложением погасить всю задолженность «Черемшанского», пока в рассмотрении этого предложения сделан перерыв. Основную часть кредиторской задолженности разреза контролируют структуры владелицы группы RU-COM Михаила Абызова.

«КОСМОСУ» ПРОПИСАЛИ КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ

В четверг арбитражный суд Кемеровской области приступил к рассмотрению иска ООО «Открытые инвестиции» к ЗАО «Киноцентр «Космос» (управляет двумя кинотеатрами в Кемерове) о расторжении договора аренды и об истребовании имущества. «Открытые инвестиции» приобрели «Космос» за 70 млн рублей в октябре 2010 года, но ЗАО «Киноцентр «Космос» оспорило приватизацию, ссылаясь на то, что его право преимущественного выкупа было нарушено. Судебные разбирательства с кемеровским КУМИ и новым собственником продолжались до октября прошлого года. Теперь начался спор о расторжении аренды. Основной довод истца – арендатор не провёл капремонт «Космоса».

ЦЕНТР ДЛЯ МИГРАНТОВ

В Кемерове за счёт средств частного инвестора может быть построен центр пребывания мигрантов. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» автор идеи Дмитрий Соколов, участник проекта «Стань предпринимателем за 60 дней», в центр должен принимать мигрантов, приезжающих в Кузбасс самостоятельно, не по заявкам работодателей. Здесь планируется организовать удалённое рабочее место сотрудника миграционной службы для оформления документов. Также при необходимости предполагается проводить обучение мигрантов. По словам Дмитрия Соколова, центр, рассчитанный на пребывание 600 человек, будет ориентирован в основном на удовлетворение потребностей строительных компаний региона в рабочей силе. Строительство центра будет вестись на средства частного инвестора, который уже выразил готовность вложить в проект более 20 млн рублей. В настоящее время инициатор и инвестор проекта обсуждают возможные схемы сотрудничества с миграционной службой, с работодателями, а также с областными властями. Согласно решению совета народных депутатов Кемеровской области в регионе должен быть создан центр, в котором содержится депортированные мигранты. Не исключено, что в проекты создания двух центров могут быть объединены и реализованы по схеме частно-государственного партнёрства.

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

РЕКЛАМА В РЕГИОНАХ

6500 изданий

9500 конструкций

7700 промоуверов

1300 телеканалов

1000 радиостанций

ВЫБЕРИ СВОЙ ГОРОД

www.reklama-online.ru

«ЮЖНЫЙ КУЗБАСС» НЕ ПУСТИЛИ К УРЕГОЛЬСКОМУ

Федеральное агентство по недропользованию РФ (Роснедра) не стало выполнять предписание Федеральной антимонопольной службы (ФАС) и проводить заново конкурс по угольному участку Урегольский в Новокузнецком районе. Обжаловав решение ФАС, вынесенное по заявлению ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс» (входит в группу «Мечел») на нарушение процедуры торгов по Урегольскому, агентство провело конкурс и выдало лицензию единственному претенденту, ООО «Разрез «Кийзасский».

Конкурс на получение права пользования недрами на участке Урегольский в Кемеровской области Роснедра был объявлен в декабре прошлого года, при этом для участия в нём ведомство допустило только ООО «Разрез «Кийзасский» – неизвестную в Кузбассе компанию, зарегистрированную только в ноябре 2011 года в Москве (согласно данным арбитражного суда Москвы). Разные источники на угольном рынке, и в административных органах Кузбасса, связывают ООО с группой RU-COM Михаила Абызова, а также с бизнес-интересами Андрея Черномырдина (сына бывшего премьера России Виктора Черномырдина). По условиям конкурса, заявители должны были представить данные о своих технических, технологических и кадровых возможностях, копии лицензий на производство маркшейдерских работ, применение взрывчатых материалов, сведения о квалифицированных специалистах, которые будут непосредственно осваивать участок недр, данные о предыдущей деятельности заявителя, в том числе, о проектах по освоению участков недр, выполненных за последние пять лет. А заявки ОАО «Южный Кузбасс» (группа «Мечел») и ООО «Шахтоуправление «Урегольское» агентство признало не соответствующим порядку условиям проведения конкурса.

«Южный Кузбасс», не допущенный к конкурсу по Урегольскому, направил жалобу в ФАС, которую служба в начале марта признала обоснованной, установив, что компания также располагает средствами, необходимыми для участия в конкурсе (св. 290 млн рублей), также как и ООО «Разрез Кийзасский», чья заявка была признана комиссией соответствующей требованиям порядка и условий проведения конкурса. ФАС признала Роснедра как организатора конкурса по Урегольскому и конкурсную комиссию нарушившими требо-



вания закона РФ «О недрах» и порядка и условий проведения конкурса, утвержденных приказом Федерального агентства по недропользованию от 9 декабря 2011 года, и предписала конкурсной комиссии до 29 марта провести повторное рассмотрение заявок на участие в конкурсе, и провести его фактически заново. Однако, агентство направило иск в арбитражный суд Москвы, оспаривая решение по жалобе «Южного Кузбасса», и провело конкурс, признав победителем ООО «Разрез «Кийзасский» (оно также оспорило решение ФАС). В конце апреля лицензия была выдана победителю.

Балансовые запасы каменного угля на участке Урегольский Урегольского месторождения, по данным Роснедра, составляют порядка 139 млн тонн по категории В+С1, из них запасы концентрирующей уголь (марки КС) пласта I – около 0,6 млн т, остальной уголь представлен главным образом энергетической маркой Т. Стартовый платеж для участия в конкурсе составляет 286,7 млн руб. «Южный Кузбасс» разрабатывает соседний участок «Урегольский Новый».

В Федеральном агентстве по недропользованию не ответили на запрос по поводу этого конкурса и оспаривания решения ФАС, по сведениям А-П, иск подан со ссылкой на то, что антимонопольная служба превысила свои полномочия. В «Мечел-Майнинг», в структуру которого входит «Южный Кузбасс», не стали пояснять, с какой позицией угольная компания участвует в судебных разбирательствах по искам Роснедра

и «Кийзасского» (в обоих случаях она привлечена в качестве третьего лица). Хотя очевидно, что «Южный Кузбасс» вряд ли поддержит иски Роснедр и «Кийзасского».

Согласно данным Роснедра, Урегольский расположен в горно-таежной местности на западных предгорьях Кузнецкого Алатау и характеризуется резко расчленённым рельефом», поблизости нет населённых пунктов, самый короткий путь к участку лежит через территорию разреза «Сибиргинский» в составе «Южного Кузбасса». В то же время, как пояснили в управлении по недропользованию по Кемеровской области, в современной практике не было случаев, чтобы одному недропользователю удавалось получить доступ к своему участку через территорию другого. Зато есть противоположный опыт, в частности, у «Южного Кузбасса». В 2005 году ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» пыталось запустить шахту «Урегольскую» (была приобретена Магниткой после банкротства и восстановлена за 700 млн рублей) годовой мощностью 750 тыс. тонн угля марки Т. Добыча на ней была начата, но вскоре остановлена, т. к. шахта не получила доступ к автодороге на территории разреза «Сибиргинский». Конфликт

стабильно увеличивается и объём внутреннего производства. Как отмечает Юрий Ударцев, начальник управления промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области, в химической промышленности Кузбасса индекс промышленного производства в 2011 году увеличился на 6,6%, а в подотрасли производства резиновых и пластмассовых изделий – на 37,2% к уровню 2010 года. Плавное увеличение индекса происходило на протяжении всего 2011 года, загрузка химических мощностей составляла порядка 95%. При этом выросла и среднемесячная заработная плата

по этому поводу закончился тем, что ММК продал «Урегольскую» «Мечелу» за 200 млн рублей, а новый собственник закрыл шахту раздора. Возможно, «Кийзасский» учёт этот опыт, по сведениям А-П, технические специалисты разреза уже встречались с представителями местных властей и озвучили им планы строительства альтернативной железнодорожной ветки непосредственно по горной местности. Егор Николаев

SIBEX

ДОСТАВКА В МОСКВУ НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ОТ 350 РУБ.

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ О ДОСТАВКЕ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

(3842) 36 49 07
(3843) 45 42 25

www.sibex.biz

ТЕНДЕНЦИИ

Химический комплекс Кузбасса, конечно, не утратил того значения и веса в промышленной сфере региона, как это произошло со многими другими отраслями (лёгкой промышленностью, добычей золота, лесным комплексом, в немалой степени с машиностроением), но статуса «кита», на котором «покоится» регион, уже не имеет.

Сегодня такими «становыми хребтами» остались только угольная отрасль и металлургия, сравнимые по размерам занятости, налогового и в целом «социально-экономического» влияния, и, конечно, стоимости отгруженной продукции, 480 млрд рублей и 194 млрд рублей, соответственно (по данным государственной статистики). Углеродом безоговорочно доминирует в добывающем секторе (с долей в 96%), а металлургия в обрабатывающей промышленности (51%). Все остальные далеко позади, включая и химическое производство. В обрабатывающем секторе её доля более 10%, у машиностроения – 11%, у пищевой – 8%.

Однако, у химии есть и свои очевидные достижения. Отрасль спокойно и без привлечения к себе политического внимания прошла кризис 2008-2009 гг. Способствовала тому сравнительно благоприятная внешняя конъюнктура и возможность наращивать экспорт, но далеко не все химические производства могут себе позволить выйти на внешние рынки и тут положительные результаты работы дорого стоят.

Стабильно увеличивается и объём внутреннего производства. Как отмечает Юрий Ударцев, начальник управления промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области, в химической промышленности Кузбасса индекс промышленного производства в 2011 году увеличился на 6,6%, а в подотрасли производства резиновых и пластмассовых изделий – на 37,2% к уровню 2010 года. Плавное увеличение индекса происходило на протяжении всего 2011 года, загрузка химических мощностей составляла порядка 95%. При этом выросла и среднемесячная заработная плата

по этому поводу закончился тем, что ММК продал «Урегольскую» «Мечелу» за 200 млн рублей, а новый собственник закрыл шахту раздора. Возможно, «Кийзасский» учёт этот опыт, по сведениям А-П, технические специалисты разреза уже встречались с представителями местных властей и озвучили им планы строительства альтернативной железнодорожной ветки непосредственно по горной местности. Егор Николаев

ХИМИЯ СТАБИЛЬНОСТИ



в химической промышленности, составив в декабре 2011 года 21,3 тыс. рублей, что на 12% выше уровня 2010 года, в производстве резиновых и пластмассовых изделий – 14,3 тыс. рублей (на 8,2% выше). В отрасли занято 11,3 тыс. человек, что составляет 8,5% численности населения занятого в обрабатывающих производствах, а объём налоговых поступлений предприятий химической отрасли в областной бюджет составляет около 1,5 млрд рублей.

Лидерами отрасли уже традиционно в последние годы выступают предприятия кемеровского химического комплекса. И хотя он заметно уменьшился – обанкротились и закрылись такие крупные производства как «Химволокно», «Анилинокрашенный завод, завод «Коммунар», – тем не менее, именно химическая промышленность остаётся основой для Кемерова, а предприятия, расположенные в областном центре, производят более 80% всей химической продукции региона. За пределами Кемерова, сравнительно крупными объёмами производства выделяются киселевские ОАО «Знамя» (производство взрывчатки) и Новокузнецкое ОАО «Органика» (выпуск лекарств). Юрий Ударцев отмечает их стабильную работу, планы на дальнейшее увеличение производства. У «Органики», в частности, на программу модернизации производства в прошлом году было направлено 72,5 млн рублей, что на 5,5 млн рублей больше запланированного, план на 2012 год – 86,8 млн рублей затрат.

На этом фоне ситуация на другом предприятии подотрасли, анжеро-судженского ООО «Асфарма» ещё совсем недавно оставалась желать лучшего. Сейчас она относительно стабилизировалась. Как часто бывает в таких случаях,

связано это со сменой собственника. С 1 апреля участником ООО «Асфарма» стали акционеры ОАО «Ирбитский химико-фармацевтический завод» (Свердловская область, основными акционерам по отчётности выступают Геннадий Ястребов и московское ЗАО «ПФХ Гранд Капитал»). Как сказано в сообщении московского ОАО «Авексима» (сформировано для управления производственными активами и владения торговыми марками указанных акционеров), с 1 апреля «Асфарма» вошла в состав аффилированных лиц «Авексимы». По сведениям «Авант-ПАРТНЕР», теперь у московской группы «Максвелл», предыдущего владельца «Асфармы», осталось 50%, другая половина долей – у новых собственников. Они же управляют предприятием в текущем режиме, их представителем выступает новый директор «Асфармы» Дмитрий Сосновских, назначенный на эту должность ещё в начале текущего года. Ранее он работал техническим директором Ирбитского химфармазвода.

В Анжеро-Судженске фармацевтическое производство было создано в годы Великой Отечественной войны на базе эвакуированного оборудования. В 1996-1998 гг. и в 2002-2005 гг. предприятие проходило процедуры банкротства, результатом первого было заключение мирового соглашения, после второго, новым собственником активов предприятия (в виде ООО «Асфарма») стал московский холдинг «Максвелл». В 2006-2008 гг. на «Асфарме» было налажено производство инфузионных растворов в ПВХ-контейнерах (кредит в 120 млн рублей был выдан банком ВТБ под гарантии администрации). На предприятии в настоящее время работает свыше 400 человек.

По оценке Дмитрия Сосновских, в конце прошлого года о состоянии «Асфарма» можно было говорить, что «пациент скорее мёртв» – огромные долги практически всем поставщикам за сырьё, электроэнергию и тепло, цех готовых лекарственных средств полгода стоял. Новый совладелец инвестировал с начала нынешнего года 100 млн рублей, которые были включены в уставный капитал предприятия. Ещё 80 млн рублей составили вложения холдинга «Максвелл» (в добавлении к 20 млн рублей старого уставного капитала), в результате чего совладельцы поделили «Асфарму» поровну.

Директор предприятия пояснил, что полученные средства позволили погасить долги перед поставщиками и запустить простаивающие мощности. Закупку сырья и сбыт готовой продукции взял на себя новый совладелец, у которого есть также собственная сеть оптовой дистрибуции лекарственных средств.

В марте, по данным руководителя «Асфармы», завод произвёл товарной продукции на 28 млн рублей, план на апрель – 36 млн рублей, на май – на 41 млн рублей.

Для работы выше уровня избыточности нужно производить продукции более чем на 30 млн рублей в месяц, – пояснил Дмитрий Сосновских. «Асфарма» уже начала реконструкцию производства – установку нового оборудования по упаковке суппозитория, оснащения второго участка готовых лекарственных форм. На предприятие планируется пригласить специалиста фармацевтической компании «Favea» для проведения технического аудита производства инфузионных растворов с перспективой его расширения. Похоже, что появление нового собственника-инвестора (по сведениям «Авант-ПАРТНЕР», у него есть договорённость с «Максвеллом» о последующем выкупе оставшейся доле в «Асфарме») позволят поправить дела на предприятии в Анжеро-Судженске, и сохранить ещё одного производителя в отрасли.

Возможно, их число в Кузбассе даже вырастет. Правда, не за счёт строительства нового производства (таких планов в регионе нет, а нефтепереработка к химической отрасли не относится), а за счёт выделения отдельного производства капролактама из кемеровского ОАО «Азот». По сведениям «Авант-ПАРТНЕР», новый собственник предприятия, холдинг «Сибирский деловой союз», вернулся к таким планам, разработанным специалистами холдинга «Сибур-Минеральные удобрения», когда он ещё не был приобретен СДС в декабре прошлого года. Антон Старожил

ЦЕНА ВОПРОСА

1 миллион 927 тысяч 620 рублей штрафа должно заплатить Новокузнецкое ООО «Горалектросеть», 15 мая признанное УФАС России по Кемеровской области виновным в совершении административного правонарушения по статье 14.31 КоАП РФ (злоупотребление доминирующим положением на товарном рынке). Административное производство было возбуждено по результатам рассмотрения соответствующего антимонопольного дела. 1 марта 2012 года ООО «Горалектросеть» было признано нарушившим часть 1 статьи 10 Закона о защите конкуренции. ООО «Горалектросеть», согласно решению УФАС, неправомерно требовало ограничить потребление мощности одного из объектов ПО «Селянка-Р» (Новокузнецк) и заключить договор на технологическое присоединение к электрическим сетям ООО «Горалектросеть». Субъект естественной монополии – ООО «Горалектросеть» – злоупотребил доминирующим положением на рынке передачи электрической энергии и ущемил интересы ПО «Селянка-Р», посчитали в УФАС.

16 миллионов 950 тысяч рублей составляет цена первоначального предложения на торгах по продаже технологического оборудования по выращиванию грибов, принадлежащего Кемеровской области. На торги, объявленные на 28 июня выставлены комплексы стеллажей и сеток для грибов, оборудование для кондиционирования воздуха, компьютеризованная система и прочее оборудование, которое находится сегодня в поселке Чистогорский. Данное оборудование поступило в область по программе модернизации АПК «Фата», однако не эксплуатировалось. Оно неоднократно выставилось на аукцион, но так и не нашло покупателей. Теперь решено продавать имущество посредством публичного предложения с понижением цены. Шаг аукциона 847,5 тыс. рублей.

52 миллионов 783 тысячи рублей чистого убытка получило ОАО «Кузнецкие ферросплавы» по итогам 1 квартала текущего года против 132,8 млн рублей убытка за тот же период 2011 года, говорится в ежеквартальном отчёте эмитента. Выручка от реализации за указанный период выросла на 13,1% до 3 млрд 319 млн рублей. А себестоимость продаж снизилась на 182,6 млн рублей и составила 2 млрд 920,4 млн рублей.

363 миллиона 765 тысяч рублей чистой прибыли получило ОАО «Белон» по итогам 1 первого квартала текущего года, что в 2,7 раза меньше, чем за тот же период прошлого года. Выручка за указанный период снизилась на 18% до 4 млрд 532,4 млн рублей.

382 миллиона 108 тысяч рублей чистой прибыли за первый квартал текущего года получило ОАО «Кокс». Согласно ежеквартальному отчёту общества, это в 6 раз меньше, чем за тот же период прошлого года. Выручка от реализации в 1 квартале текущего года составила 5 млрд 889,8 млн рублей против 8 млрд 246,8 млн рублей за тот же период 2011 года. Как сказано в отчёте, снижение выручки произошло за счёт уменьшения физического объёма реализованной коксохимической продукции и снижения цен на кокс.

739 миллионов рублей направил холдинг «СДС-Уголь» для приобретения нового экскаватора, запущенного на прошлой неделе на разрезе «Черниговец». Электрический экскаватор P&H 2800 XPC с объёмом ковша 33,6 куб. м впервые в России оснащён коммуникационным программным обеспечением PreYail, позволяющим производить дистанционную передачу данных о параметрах работы, и обеспечивающим доступ к ним из любой точки мира. В течение полугода на предприятии компании «СДС-Уголь» поступят четыре аналогичных экскаватора. В частности, осенью на «Черниговце» будет введён в эксплуатацию второй аналогичный экскаватор. Приобретение новой техники на предприятии проходит в рамках программы модернизации, которая предусматривает переход на более мощную технику в связи с приречной дополнительной запасов угля Шурапского угольного месторождения и доведение объёмов производства на разрезе до 6 млн тонн угля в год.

Кемерово 27 июня

Игорь Манн

Маркетинг без бюджета

«Среди 5000 маркетинговых инструментов существует несколько десятков бесплатных. Совсем бесплатных, то есть вы ничего не платите, когда их используете. Но эффект получаете.

О них и пойдет речь на семинаре. Я расскажу как «взять и сделать».

т. (3842) 49-62-70, www.profy-kem.ru

БЛИЦОПРОС

«Авант-ПАРТНЕР» спросил представителей томских компаний о том, для чего они приехали в Кемерово и каких результатов ожидают от этого визита.

Евгений Рыжов, менеджер отдела сбыта ООО «Сибирская электротехническая компания»:
– Нас интересуют предприятия Кузбасса, работающие в промышленной области, и в первую очередь, угольщики. На нашей базе часть этих предприятий-контрагентов уже обслуживаются, это Туревский металлургический завод, угольные предприятия группы «Мечел». Мы производим ремонт электродвигателей переменного и постоянного тока, а также трансформаторов. Сейчас у нас запущена новая программа по модернизации шахтных электровозов. Электровозы, оснащенные в большинстве своём двигателями постоянного тока, очень плохо себя показывают в эксплуатации, их ресурсоспособность низка, а ремонт и обслуживание приходится проводить часто. У нас уже есть опыт переоборудования электровозов на предприятиях «Норникеля», есть большие возможности по расширению своей деятельности, и поэтому, сегодня мы здесь.

Лариса Юдина, заведующая магазином ООО «Турма»:
– Мы работаем в сфере розничной торговли продовольственными товарами, наша компания представляет собой среднюю сеть магазинов в городе Томске. Цель нашего приезда в Кемерово – поиск партнёров и налаживание взаимоотношений по поставкам продукции. С предприятиями Кузбасса мы работаем уже очень давно, нашими партнёрами сегодня являются Кузбасский шпикокомбинат, КДВ «Яшкино». Сегодня нас очень интересуют ваши производители сельхозпродукции мясомолочного направления, а также предприятия ликероводочной продукции. Мы рассчитываем на взаимное расширение рынка поставок, как для томской, так и для кемеровской торговли.

Валерий Кобзев, директор ЗАО ОКБ «Горизонт»:
– Нам хотелось бы найти здесь партнёров – как дилеров по продаже нашей продукции, так и тех, кто смог бы включиться в сам производственный процесс её выпуска. Предприятия наше производят электронные замки нового поколения, которые практически невозможно открыть никакими отмычками, нельзя и скопировать ключ. Последняя модификация замка предусматривает возможность использования единого ключа для целой группы разных замков. Пока что у нас не было контактов с кемеровским бизнесом, хотя давно и успешно работаем с предприятиями Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска. Наш предварительный расчёт на местные компании, производящие металлоизделия, в первую очередь – двери.

Евгений Гуткевич, директор ИП Гуткевич:
– Целью сегодняшнего визита в Кемерово для меня является помощь нашим представителям здесь – предприятию «Фермент-Кузбасс». Это наши дилеры по Кемеровской области, обладающие эксклюзивными правами по распространению нашего продукта – биоморозного с пребиотиками. Оно поступает в лечебные заведения, санатории, используется для детского питания. Сегодня мы хотим предложить предприятиям вашего города наши новые программы оздоровительного питания. Ниши продукты способны эффективно компенсировать недостаток полезных микроорганизмов для совершенствования функционирования пищеварительной системы. Думаю, наши предложения заинтересуют организации здравоохранения, дошкольного и школьного образования.

Евгений Иванов, генеральный директор ООО «ФРЭНСИС медикал»:
– Наша компания – совместное российско-германское предприятие по выпуску оборудования для нужд электронной хирургии: урологии и гинекологии, нейрохирургии, печёночной хирургии. Это сложное высокотехнологичное производство, использующее последние достижения науки развитых европейских стран. И в данном случае мы приехали, чтобы продемонстрировать кузбасским специалистам последние образцы нашего медицинского оборудования. У нас в Кузбассе уже есть наработанные контакты, нас хорошо знают здесь, но, учитывая специфику поставок медицинского оборудования, мне хотелось бы встретиться здесь с представителями региональной власти в области здравоохранения. Мы готовы к поставкам и хотели бы знать особенности их организации в Кемеровской области.

КУЗБАСС ПРИГЛАШАЕТ СОСЕДЕЙ В ИНВЕТОРЫ



11 мая Кемерово посетила очередная делегация представителей деловых кругов из Томска. Целью этого визита, организованного в рамках сотрудничества Томской и Кузбасской торгово-промышленных палат было дальнейшее расширение партнёрских связей между бизнесменами двух соседних регионов.

Томскую область представляли 17 малых и средних предприятий разных сфер деятельности: машиностроительной, металлообрабатывающей промышленности, косметологии, медицины, розничной торговли, переработке отходов, рекламно-информационных услуг и пр. По словам руководителя томской делегации, первого вице-президента Томской торгово-промышленной палаты **Сергея Сакуна**, такое решение было продиктовано вниманием, которое сейчас уделяется в регионах вопросам поддержки и развития сферы малого и среднего бизнеса.

Марина Шавгулидзе, первый вице-президент Кузбасской торгово-промышленной палаты отметила, что сотрудничество двух соседних областей сибирского региона носит устойчивый динамичный характер, и в ходе совместных мероприятий, проводимых торгово-промышленными палатами двух соседних регионов, хорошо видны тенденции к расширению и укреплению деловых контактов и бизнес-сообщества.

– Интерес к сегодняшней бирже контактов в рамках визита делегации из Томска проявили интерес более восьмидесяти кузбасских

предприятий. И этот интерес не случаен, ведь традиционные для Томской области направления в развитии нефтехимической и машиностроительной отраслей, деревопереработке, высокотехнологичные инновационные разработки в сфере электроники, ноу-хау развитых внедренческих предприятий – всё это весьма востребовано предприятиями Кемеровской области.

Во встрече участвовали сотрудники административных органов Кемеровской области: начальник управления инвестиционной политики АКО **Владимир Мальцев**, начальник управления предпринимательства департамента промышленности, торговли и предпринимательства **Юрий Ударцев**, заместитель начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности **Нелли Юркева**, представители федеральных служб надзора и контроля. Их консультации во многом облегчили для томских бизнесменов понимание региональных особенностей для разработки планов развития своего бизнеса на территории Кузбасса.

– Мы надеемся, что эта очередная встреча станет плодотворной, **Сергей Волков**

– отметили в ходе открытия биржи контактов **Владимир Мальцев**. – И хотел бы напомнить о том, какие меры по поддержке инвестиций реализуются на сегодняшний день в Кузбассе. С момента создания в 2008 году Совета по поддержке инвестиционной деятельности при губернаторе Кемеровской области было рассмотрено 68 заявок и все эти инвестиционные проекты получили государственную поддержку. Инвесторы, размещающиеся на территории области, получают освобождение от налога на имущество и максимальное снижение ставки по налогу на прибыль. На текущий момент такая поддержка составила 225 млн рублей – предприятия реально получили эти льготы и ими пользуются. Поэтому все желающие разместить в Кузбассе свои производственные, соответствующие приоритетным направлениям по видам деятельности могут рассчитывать на нашу поддержку.

В целом же, томскими предпринимателями были достигнуты договорённости о сотрудничестве с более чем 20 кузбасскими компаниями, а это, по оценкам самих томичей, – определённый успех.

Сергей Волков



Уважаемые предприниматели! Дорогие друзья!

Профессия, выбранная Вами – не простая. Своим делом может заниматься далеко не каждый. Но тот, кто вступил на эту сложную стезю – работает в полную силу, выполняя социальные обязательства перед обществом. Такие люди достойны уважения и поддержки!

Считая, что конструктивное партнёрство органов государственной власти с предпринимателями, всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса являются одним из важных факторов дальнейшего повышения благосостояния Кузбасса.

Уважаемые предприниматели, поздравляю Вас с Вашим профессиональным праздником! Желаю успехов в работе, жизненной энергии и оптимизма на долгие годы, благополучия и здоровья, удачи и уверенности в завтрашнем дне! Пусть все ваши замыслы будут успешными, а бизнес – стабильным и процветающим!

Заместитель Губернатора Кемеровской области по промышленности, транспорту и предпринимательству С.Н. Кузнецов

ВСЁ ХОРОШЕЕ ВОЗВРАЩАЕТСЯ

Окончание. Начало на стр. 1
потребности малого и среднего бизнеса, начиная от беззалоговых кредитов на короткие сроки и заканчивая инвестиционными кредитами сроком до 10 лет.

Расскажите об отличительных чертах и преимуществах в кредитовании малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка.
Промсвязьбанк целенаправленно работает над тем, чтобы в ближайшее время достичь уровня полноценного супермаркета по

общая сумма которых составила 873,5 млн рублей. В результате в декабре 2011 года сумма кредитного портфеля превысила 1 млрд рублей.

Известно, что Промсвязьбанк тесно сотрудничает с государственными фондами поддержки субъектов МСБ? Можете более подробно рассказать про эту сторону вашей деятельности?

Мы на самом деле достаточно тесно взаимодействуем с государственными структурами, основные

Промсвязьбанк получил награду «За значительный вклад в рост портфеля кредитов МСБ» от «Эксперта РА» по итогам работы в 2011 году в рамках VII ежегодной конференции «Финансирование малого и среднего бизнеса».

Промсвязьбанк вошел в ТОП-5 по объему выданных кредитов МСБ. Согласно своей позиции по объему кредитов, выданных малому и среднему бизнесу в России, и по итогам 2011 года занял 2-е место. За прошедший год «Промсвязьбанк» поднялся в рейтинге по данному показателю на 2 позиции, объем выданных кредитов увеличился более чем в 4,5 раза и составил 367,8 млрд рублей.

Всего в рамках программ кредитования малого и среднего бизнеса за 2011 год банк выдал более 8,8 тыс. кредитов

реализации финансовых продуктов и услуг для малого и среднего бизнеса. При этом мы не только сохраняем набранные темпы в объеме кредитования МСБ, но и даем возможность нашим клиентам получать высокий сервис, таким образом, сэкономив их финансы и время. Мы предоставляем все необходимые клиентам услуги в одном месте, что, несомненно, сказывается на преимуществе выбора предпринимателями нашего банка как достойного партнера. Это отразилось и на итоговых цифрах. За 2011 год кузбасские подразделения выдали 306 кредитов субъектам малого и среднего бизнеса,

наши проекты – соглашение с Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области, в рамках которого мы финансируем малые и средние предприятия, а Фонд поручается по их обязательствам в случае недостаточности залогового обеспечения. Этот проект очень востребован и многие предприниматели уже ощутили реальную поддержку не только от нашего банка, но и от государственной структуры. Кроме этого мы находимся в постоянном контакте с общественной организацией «Опора России», совместно с которой периодически проводим различного рода мероприятия для повышения уров-

ня осведомленности и финансовой грамотности предпринимателей, яркий тому пример наш ежегодный форум под названием «Дни малого и среднего бизнеса. Сейчас совместно с администрацией Кемеровской области мы участвуем в проведении конкурса «Ты – предприниматель» 2012 года, в рамках которого будем выявлять и поощрять молодых и перспективных предпринимателей Кузбасса.

Допустим, клиент в первый раз обращается за кредитом. Какие плюсы есть у кредитования бизнеса?

Прежде всего, кредит позволяет значительно увеличить торговый оборот и тем самым намного быстрее получить дополнительную прибыль. Становится возможным, не снижая оборот, приобрести основные средства, сделать ремонт или провести рекламную кампанию. За счет кредитных средств компания может занять стабильные позиции на рынке и чувствовать себя защищенной от конкурентов.

Можно ли получить необходимую сумму, если, к примеру, кроме товаров в обороте, предложить в залог нечего?

Товары в обороте могут занимать до 100% в структуре залога.

Может ли владелец бизнеса оформить кредит на себя как на физическое лицо?

Да, в этом случае мы можем предложить вам кредитный продукт «Кредит-Первый» (залоговый): в данном случае он будет

КЛЮЧ К ОТКРЫТИЮ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Ровно три года прошло с того момента, когда Центр поддержки предпринимательства открыл свои двери для тех, кто собирается заниматься бизнесом. Так совпало, что День предпринимателя и наш День рождения слились в один символичный праздник. Символичный, потому что на сегодняшний день одно без другого не существует. Наш Центр создан для того, чтобы каждый мог открыть свое дело или получить ответы на вопросы, связанные с предпринимательством. С каждым годом мы растем вместе с малым бизнесом – увеличиваем качество и количество наших консультаций, добавляем новые востребованные услуги. Стоит заметить, что это уже отражается на наших результатах – мы помогаем регистрировать все больше новых предприятий и, по-прежнему, помочь нашим бизнесменам оказывается абсолютно бесплатно.



Директор «Центра поддержки предпринимательства» Назаров Вадим Владимирович

Три года – это еще тот возраст, когда нужно не только подводить итоги работы, но и смотреть вперед. Нам есть куда расти, мы собираемся развиваться и дальше направления нашей работы, включать как можно больше полезных для заявителей услуг.

Всех бизнесменов наш Центр поздравляет с Днем предпринимателя. Мы желаем Вам как можно больше свежих идей и их успешного воплощения. А если и возникнут какие-то проблемы, то мы всегда поможем их решить в нашем Центре поддержки предпринимательства.

Можем предложить два вида кредитных линий: невозвновляемая (с лимитом выдачи) и возобновляемая (с лимитом задолженности). Кредит выдается траншами.

Многих интересует такая опция, как отсрочка по погашению основного долга. Расскажите, пожалуйста, о ней подробнее.

Мы предлагаем отсрочку по погашению основного долга: для «Кредит-Первый» (залоговый) – 3 месяца при сроке кредитования до 24 месяцев включительно и 6 месяцев при сроке кредитования свыше 24 месяцев, для «Кредит-Бизнес» и «Кредит-Инвест» – 6 месяцев при сроке кредитования свыше 12 месяцев, при сроке кредита до 12 месяцев допускается погашение кредита в последние 3 месяца равными долями.

Если предприятие компании значительно удалено от ближайшего филиала банка, возможно ли получение кредита?

Если сумма рассматриваемого кредита не превышает 3 миллиона рублей, то максимальное удаление места ведения вашего бизнеса от административных границ города не должно превышать 100 км. В случае если рассматриваемая сумма более 3 миллиона рублей, то место ведения бизнеса регион физического присутствия банка. Учитывая, что наши офисы расположены в Кемерово, Ленинске-Кузнецком и Новокузнецке, – это позволяет «закрыть» всю территорию Кузбасса.

Линейка банковских продуктов для предприятий МСБ составляет 8 видов кредитов, 3 вида депозитов, банковские гарантии, расчетно-кассовое обслуживание, услуги дистанционного обслуживания.

В ситуации, когда деньги необходимы частями, а платить лишние проценты или оформлять лишние кредитные сделки нет желания, какой возможен вариант?

МАРКЕТИНГ В ПРАКТИЧЕСКОМ РАЗРЕЗЕ

«Другой маркетинг» – так можно назвать коллективную работу «сборной команды» студентов из восьми сибирских вузов над маркетинговым планом развития одного из городских предприятий общепита. Она проходила в Кемеровском институте Российского государственного торгового-экономического университета (РГЭТУ) 11-12 мая рамках ежегодной межрегиональной олимпиады по маркетингу под девизом «Маркетинг спасёт экономику».



Владимир Киселев: «Мы ставили себе цель – сделать нашу олимпиаду максимально практикоориентированной»

Красноярский государственный аграрный университет, Красноярский институт РГЭТУ, Сибирский государственный аэрокосмический университет, Сибирский федеральный университет-институт управления бизнес-процессами и экономики, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Кемеровский государственный университет, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, Кемеровский институт РГЭТУ делегировали своих лучших студентов-маркетологов для участия в очередной олимпиаде.

– Раз уж в этот раз олимпиада проводилась в нашем вузе, – говорит **Владимир Киселев**, д.т.н., профессор кафедры маркетинга РГЭТУ, – мы постарались продемонстрировать какие-то передовые методы маркетинговых подходов вместо устаревших, давно

не работающих, но, тем не менее, широко применяемых. Поэтому своей задачей в первом этапе работы над кейсом мы ставили – сбить спесь с участников и лишить их всех домашних заготовок. И лишь, обнулив все эти предварительные результаты и избавившись от стереотипов, мы перешли к этапу второму, где участникам пришлось находить решения исключительно «внутри себя». Это метод, предложенный в своё время известным французским методологом маркетинга Клодом Раппалом – называется методом глубинного интервью. А в результате из множества высказанных ассоциаций рождалось настоящее решение, которое вывели уже наши модераторы. Мы ставили себе цель – сделать нашу олимпиаду максимально практикоориентированной, и думаю, добились этого.

В составе жюри этой практической олимпиады не было

преподавателей – оценки участникам олимпиады давали топ-менеджеры крупных кузбасских и кемеровских компаний. «Так уж сложилось, что я являюсь председателем жюри на подобных мероприятиях, которые проходят на кафедре маркетинга РГЭТУ, – говорит **Евгений Облов**, управляющий Кемеровским филиалом Банка ВТБ. – И моя цель в этих случаях несколько иррациональна, с одной стороны – я хочу те искры, те светлые головы, которые впоследствии смогут задействовать в качестве наших банковских специалистов. С другой стороны, участие в дополнительных учебных процессах практиков, дающих объективные оценки, способно дать студентам новый импульс для движения вперёд. Практика вызывает больший интерес чем теория, а то, что мы видели здесь, практикой и является».

Сергей Волков

АНОНС
УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ-2012

С 5 по 8 июня 2012 года в г. Новокузнецке пройдет XIX Международная специализированная выставка технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг», которая признана ведущей выставкой в мире по подземной добыче угля. На одной площадке с угольным форумом будет проходить III специализированная выставка-ярмарка «Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности».

Свое участие в выставках «Уголь России и Майнинг» и «Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности» 2012 года уже подтвердили более 580 экспонентов из 23 промышленно-развитых стран мира, включая Австралию, Австрию, Белоруссию, Бельгию, Великобританию, Германию, Данию, Испанию, Италию, Казахстан, Китай, Нидерланды, Норвегию, Польшу, Россию, Сербию, США, Турцию, Финляндию, Чешскую Республику, Швейцарию и Швецию.

Мероприятия научно-деловой программы вновь пройдут в формате тематических дней: 5 июня – «День генерального директора», 6 июня – «День технического директора», 7 июня – «День главного механика». В рамках угольного форума будет работать XIX Международная научно-практическая конференция «Наукоёмкие технологии разработки и использования минеральных ресурсов». Кроме того, планируются научно-практические конференции, семинары, круглые столы, презентации по вопросам обогащения и глубокой переработки угля, развития и кадрового обеспечения углеульями в Кузбассе, повышения технологической и экологической безопасности, добычи и использования метана, механизма соблюдения в реализации инновационных решений для угольной отрасли и др.

На протяжении 19 лет «Кузбасская ярмарка» собирает в Новокузнецке мировую элиту горного машиностроения. Прямо с выставки продукция предприятий уходит в заоблачные и на разрезе. Экспозиция традиционно станет площадкой для профессионального общения и конструктивного диалога представителей государственных структур, отраслевых организаций и компаний-участниц, а также обмена опытом между участниками и гостями выставок.

Место проведения – выставочный комплекс «Кузбасской ярмарки» (г. Новокузнецк, Заводской район, ул. Автотранспортная, 51)
Пресс-центр ВК «Кузбасская ярмарка»



МАЛОЭТАЖКА:

Развитие малоэтажного строительства стало в России чуть ли не национальной идеей. Без сомнения, Кемеровской области тут есть чем гордиться, — именно у нас построен и развивается малоэтажный город-спутник «Лесная поляна», один из проектов, отмеченных на федеральном уровне как один из самых успешных. Но в остальном путь к «малоэтажке» остаётся неблизким — построенных коттеджных посёлков в регионе мало, подобные проекты остаются «штучными» и в большинстве своём доступны лишь узкой категории людей.

ХОЧЕШЬ КОТТЕДЖ — ПОСТРОЙ САМ

По данным Кемеровостата, в прошлом году в Кемеровской области при общем вводе жилья в объёме 1 млн 82 тыс. кв. метров на малоэтажное жильё пришлось 52%. Планируется, что в 2012 году доля

малоэтажки будет не меньше. Интереснее понять, за счёт чего такие показатели достигаются.

Согласно данным той же статистики, по итогам прошлого года 498,2 тыс. кв. метров построено населением за счёт собственных и заёмных средств, что как раз

составляет почти половину (46%). Похожая ситуация наблюдается и по итогам 1 квартала 2012 года — населением возведено 50,5% от всего построенного в области жилья (84,7 тыс. кв. метров при общем вводе в 167,7 тыс. кв. метров). Напомним, на сегодняшний

день в Кемеровской области под малоэтажную застройку отведено 30 участков, их общая мощность составляет порядка 2,5 млн кв. метров. Но пока не все из них нашли своих инвесторов. В небольших городах области и в районных центрах, где инвесторов найти ещё сложнее, участки отдаются под застройку.

По-настоящему комплексных коттеджных проектов (с единым застройщиком, единым архитектурным решением) в регионе можно пересчитать по пальцам, завершённых среди них единицы. Так, можно назвать первые очереди посёлков «Маленькая Италия» в Кемеровском районе и «Черёмушек» в Берёзовском (оба ХК СДС).

Большинство коттеджных проектов начали строиться ещё до кризиса. Вероятно, это и определило их характерные особенности — как правило, коттеджи отличаются большой площадью (200–400 кв. метров). Не удивительно, что в кризис реализовать такие дома было гораздо сложнее, и многие застройщики испытали сложности с привлечением денег на продолжение строительства.

Некоторые проекты были заморожены. Не все из них «оттаяли» до сих пор. В частности, остаётся законсервированным клубный посёлок таунхаусов «Снегири» в Кемерове, который реализовывала инвестиционно-строительная компания ООО «Глобал». Как удалось узнать «Авант-ПАРТНЕРУ», проблема возникла из-за того, что московский инвестор перестал вкладывать средства в строительство. В настоящее время компания ищет покупателя, который сможет завершить проект.

Опланируемом компанией ООО «СибирьИнвестХолдинг» коттеджном посёлке «Губернская усадьба» в Кемеровском районе (возле деревни Пугачи) стало известно около пяти лет назад, но до сих пор проект находится в стадии разработки проектной документации.

В 2010 году в Кемеровском районе вблизи деревни Сухово началась реализация проекта строительства коттеджного посёлка

«Финская деревня», но проект не был завершён, поскольку застройщик не смог решить инфраструктурные вопросы. Не развивается и «Луцезарий», задуманный как город-спутник Новокузнецка по аналогии с кемеровской «Лесной Поляной». Проект застопорился на этапе решения вопросов с федеральным финансированием строительства инженерных сетей.

Как утверждает **Виктор Храмов**, генеральный директор новокузнецкого ООО «Центр Недвижимости», в Новокузнецке ситуация с коттеджными посёлками заметно хуже, чем в Кемерове: «Спрос есть, многие хотели бы купить коттедж, но всё опирается на развитие территории. В Новокузнецком районе не знаю ни одного коттеджного посёлка с полностью централизованной инженерной инфраструктурой.

Средств на то, чтобы за свой счёт провести сети, у девелоперов нет, а привлечь какое-то федеральное финансирование под эти проекты не удаётся. Знаю, что частные инвесторы пытались реализовать коттеджный проект в районе «Красной поляны», но покупателям были предложены лишь нарезанные участки. Инвесторы пытались продавать их по 50 тыс. рублей за сотку, а на вырученные средства решать вопросы с инженерной инфраструктурой, но людей отпугивало отсутствие сетей, и поэтому ничего у них не продавалось».

В СЕТЯХ ОБСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

То, что именно сложности с подключением к инженерным сетям называют застройщики основным препятствием, тормозящим развитие коттеджной застройки, не новость.

«По закону о жилищном строительстве государство должно обеспечивать участки под застройку социальной и инженерной инфраструктурой, но на деле этого не происходит», — отмечает **Владимир Жуков**, исполнительный директор ЗАО «КСК «Янтарь» (компания строит посёлок «Журавлёвы Горы» в Кемеров-

КРИЗИС ПРОДОЛЖАЕТСЯ?

ском районе). — Ни одна федеральная программа, призванная привлекать в регион средства на эти цели, реально не работает. Исключением у нас является город-спутник «Лесная поляна», но у него особое положение — это пилотный проект, за его реализацией следил президент. Перед началом строительства мы рассчитывали стоимость прокладки магистральных и внутриквартальных сетей в «Журавлёвых Горях», у нас получилось 2,650 млрд рублей. При строительстве всех запланированных 1218 коттеджей доля этих затрат в себестоимости 1 кв. метра получается 30–35%».

«Проблема с инженерными коммуникациями, конечно, в числе главных при строительстве коттеджных посёлков», — соглашается директор, управляющий партнёр инвестиционно-финансовой компании «Мера» **Андрей Клепиков**. — Но путь её решения, на мой взгляд, самый простой — не строить там, куда коммуникации протянуть невозможно или невыгодно. Затраты на коммуникации не должны превышать 15% от себестоимости строительства коттеджа».

По-прежнему актуальной проблемой для застройщиков остаётся привлечение финансирования. Как утверждает **Владимир Жуков**, кризис в строительной отрасли до сих пор не закончился: «До кризиса мы легко привлекали деньги, банки кредитовали нас чуть ли не наперегонки. Теперь банки застройщиков не кредитуют. Мы все местные кредитные учреждения на три круга обошли, с десятком федеральных — денег не дают, говорят, что спрос на коттеджи низкий».

Как утверждают риэлторы и сотрудники центров продаж, фавориты сегодняшнего дня — небольшие домики площадью 100–150 кв. метров, не дороже 3–6 млн рублей. Но домов именно такого формата на рынке явный дефицит.

По мнению директора агентства недвижимости ООО «Связист» **Дмитрия Дорохина**, интерес к небольшим домам — это не только следствие снижения финансовых возможностей посткризисного покупателя, но и появления более рационального подхода к выбору жилья с учётом последующих расходов на его содержание: «Люди становятся более экономными. Я лично знаю несколько очень обеспеченных людей, которые продали свои огромные дома и приобрели себе вместо них коттеджи с меньшей площадью. Основным мотивом для них была оптимизация затрат на отопление и освещение».

Вероятно, именно поэтому риэлторы отмечают высокий спрос на таунхаусы. Благодаря их ценовой доступности спад спроса на таунхаусы в «Лесной поляне» не произошёл даже в кризис. Помимо соображений экономии, нельзя не отметить и отсутствие

финансовых механизмов для приобретения коттеджей. «Отсутствие ипотечного кредитования строительства коттеджей, безусловно, тормозит уровень спроса на них», — отмечает **Андрей Клепиков**. — Ипотеку сегодня можно получить только на готовые коттеджи со свидетельством, на строящиеся никто кредит не даст. Данная проблема актуальна уже пять лет — с момента появления массового малоэтажного строительства, но по сей день не решена, и света в конце тоннеля не видно».

И ЭТО НЕ ВСЁ

Эксперты с готовностью перечисляют и другие «слабые места» на рынке малоэтажных посёлков. Так, **Дмитрий Дорохин** отмечает, что большинство из них расположено в местах, лишенных хорошего природного ландшафта — близости леса и водоёма, в то время как на эти факторы обращают пристальное внимание покупатели, принявшие решение переселиться за город.

Андрей Клепиков видит корень неудач многих малоэтажных проектов в отсутствии качественной маркетинговой проработки: «Маркетинговая концепция проекта состоит из четырёх вещей: характеристик самого продукта (сюда входит материал стен, архитектурный стиль и цветовое решение, «внутренняя начинка» домов, а также всё, что этот дом окружает

— дороги, коммуникации, школы, детские сады, магазины, аптеки); далее идут цена, рекламная кампания (она должна быть направлена именно на тот контингент, на который рассчитан проектируемый посёлок) и месторасположение. Но зачастую упор делается именно на месторасположение, иной раз в ущерб остальным перечисленным факторам».

По мнению **Андрея Клепикова**, девелоперы не заботятся о надлежащем качестве дорог и коммуникаций, об инфраструктуре посёлка: «Транспортная доступность — характерная проблема для многих проектов. Очень долгий путь от работы до дома и наоборот может отпугнуть потенциальных клиентов. Также

зачастую хромает качество дорожного покрытия на подходящих к посёлкам дорогах, местами асфальта просто нет. Ещё одна проблема — некачественное проектирование коттеджей. В результате случаются промерзания, протечки кровли и фундамента, размытие грунтов и многое другое. Данная проблема решается только с опытом, по мере строительства новых коттеджей проектные и строительные монтажные бригады грамотный девелопер устраняет. Другое дело, даст ли потребитель ему шанс исправиться и продолжит ли покупать коттеджи у не очень хорошо зарекомендовавшего себя строителя — это большой вопрос».

Ксения Сидорова

БЕТОН АРТ
БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА

тел.: 33-06-83, 39-12-36,
8-902-983-06-83,
8-901-929-11-86
www.betonart42.ru

СХЕМА ПРОЕЗДА

№1 ФГУП «РОСТЕХИНВЕНТАРИЗАЦИЯ - ФЕДЕРАЛЬНОЕ БТИ» КЕМЕРОВСКИЙ ФИЛИАЛ
Свидетельство об Аккредитации № 000377 от 15.10.2007 г.

- ✓ Изготовление технических паспортов (планов) на объекты недвижимости
- ✓ Межевание земельных участков
- ✓ Рыночная оценка имущества
- ✓ Юридические услуги

г. Кемерово
пр. Шахтеров, 50
пр. Ленина, 115

44-21-04, 44-21-01
44-21-06

БАНК ЗЕНИТ
БАНКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ

Потребительское кредитование

Яркие очертания будущего

- Заемщик получает средства на любые цели личного потребления.
- Гибкий подход к формам обеспечения кредита.
- Возможность получить кредит без залога и поручителей в трех валютах: рубли РФ, доллары США, евро.

г. Кемерово, пр-т Советский, д. 74/1, тел. (3842) 75-52-98
г. Новокузнецк, пр. Металлургов, д. 48, тел. (3843) 53-95-36
www.zenit.ru
8 800 200 6677 (звонок по России бесплатный)

г. Кемерово, Западный проезд, За

СибТСК
www.sibtsk.ru

т.: (3842) 57-23-83
8-923-604-5096
8-923-604-0164

ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА

Стеновые блоки
Бортовые камни
Газонный бордюр
Ступени
Водосток

*СибТСК — первое и пока единственное за Уралом предприятие, оснащенное оборудованием германской фирмы HESS, признанным лидером в европейской строительной индустрии.

БОЛЬШИЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ МАЛЕНЬКОЙ КОМПАНИИ

В строительной отрасли динамично развиваются небольшие компании, выполняющие вспомогательные и частично основные бизнес-процессы крупных заказчиков, но пока только в рамках единовременных, случайных контрактов, когда основным «сроком» не хватает собственных ресурсов. А успешным, состоявшимся на рынке мелким предприятиям хотелось бы серьезных и долговременных отношений. Одна из них — компания «Автоспецтехника», руководитель которой рассказал нам об опыте работы предприятия и о новых задачах, стоящих перед ним.



Владимир Кириллов,
директор ООО «Автоспецтехника»

Работающее на региональном строительном рынке около 5 лет, ООО «Автоспецтехника» стартовало со скромным парком специализированной техники в несколько единиц и штатом не более 10 человек. К концу первой пятилетки развития эта небольшая компания «подросла» не только в размерах, но и качественно. Руководитель компании считает, что и технически, и организационно предприятие готово перейти на более ответственный уровень работы. «Мы хотели бы работать на основе долговременных договоров, то есть передавать свою технику и высококвалифицированный персонал для выполнения строительно-транспортных работ на постоянной основе», — заявляет директор ООО

«Автоспецтехника» **Владимир Кириллов**. — И для этого у нас есть все необходимое: и желание работать, и техника, и люди. Сегодня мы имеем более 30 единиц специализированной техники, которая постоянно и своевременно обновляется: автогрейдеры, фронтальные автопогрузчики, мини-погрузчики, автокраны, самосвалы, гусеничные и колесные экскаваторы, а также легкая грузовая и снегоуборочная техника. И все — от мировых производителей: Caterpillar, Mitsubishi, Hitachi, Foton, KAMA3.

Но главным своим ресурсом руководство компании считает все-таки не технику, а человеческий, кадровый, потенциал. **Владимир Кириллов** искренно гордится тем, что за небольшой

период работы компании, зарождение которой совпало с непростым временем экономического кризиса, удалось сформировать и сохранить сплоченный и квалифицированный коллектив численностью более 40 человек. Он с гордостью говорит о том, что на его предприятии практически отсутствует «текучесть» персонала. И в этом он видит основу успешной деятельности своей компании, отмечая также, что гибкая ценовая политика, работа с заказчиками любого масштаба, мобильность и быстрое реагирование в конечном итоге позволили занять лидирующую позицию среди конкурирующих компаний. «Мы начинали с мелких заказов частных лиц, на тот момент специализированной техники в городе было мало, и наши услуги оказались востребованными. Со временем начали заключать договоры с небольшими организациями, а сегодня у нас за плечами имеется достойный опыт работы с крупными компаниями, среди которых СК «АртАкцент», «РемСтройТорг», «Томская домостроительная компания», «КемеровоГражданСтрой», «СибМост» и «КузбассДорстрой». Мы гордимся, что наш персонал и техника успешно работали на таких строительных объектах как ТРК «Лапландия», СК «Арена», ж/р «Лесная поляна», ЖК «Золотые купола», — добавляет директор.

Компания принимала участие и в других крупных строительных проектах, работала и продолжает сотрудничество с рядом угольных предприятий Кузбасса (разрез «Кыргайский» разрез «Чернигов-

ский», шахта им. Волкова и др.). На данный момент «Автоспецтехника» осуществляет свою деятельность не только в Кузбассе, но и на территории Новосибирской и Томской областей. Ее ресурсы задействованы на объектах жилищного и промышленного строительства (газотрубопроводов, автомобильных и железных дорог).

Однако крупные контракты, как правило, имеют периодический характер, а значит, на предприятии случаются «простои», поэтому руководству компании стремится получить долгосрочные заказы, установить партнерские отношения на постоянной основе, гарантируя со своей стороны стабильность и качество выполнения услуг. Достигнуть успеха компания или нет в этом направлении, её руководство не загадывает, и по меньшей мере, рассчитывает сохранить уже достигнутые позиции. лидирующее положение, надежные кадры и современный парк техники.

650021, г. Кемерово
ул.Грузовая, 10а
Тел.: (3842) 57-23-23
(3842) 49-04-34
8-923-613-04-44
E-mail: avtspect@mail.ru

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.
Газета «Областная экономическая еженедельная «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Сибирском окружном межрегиональном территориальном управлении.
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

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

КРУГ ЧТЕНИЯ

«ПАРИЖ НИКОГДА НЕ КОНЧАЕТСЯ...»

Перечитываю роман Эрнеста Хемингуэя «Праздник, который всегда с тобой» в новом «АСТовском»- «Астрелевском» издании, «менее препарированный», более полный вариант. В книге писатель вспоминает свои парижские молодые времена, пришедшие на 20-е годы XX века.

Текст впервые увидел свет после смерти автора тщанием его четвертой и последней жены Мэри, собравшей из хемингуэевских рукописных кусочков коротенькое, из трех абзацев «Введение» и благословившей редакционные правки. И, конечно, она постаралась очистить воспоминания от душевных мук Эрнеста, любившего в то парижское время сразу двух женщин: писатель рассказал о затухании первого брака и готовности к новому.

Публикаторами свежего, называемого так, варианта стали сын и внук литературного «нобелиата»: сын расстарался коротким «Предисловием», внук – довольно обстоятельным «Вступлением».

Замечательные литературные произведения, над которыми скрупулезно работали великие писатели, очень часто вариативны – потомкам остаются, как правило, несколько рукописей. Это Владимир Набоков уничтожал все неокончательные варианты произведения, и то до конца не преуспел – малая толика подробностей писательских поисков осталась. Сын и внук Хемингуэя дают в своем издании «Дополнительные парижские заметки...», которые не только с любопытством, но и с наслаждением прочтываются, да ещё и «Фрагменты», завершающие книгу, и убирают правки редактора и Мэри Хемингуэй.

Ко всему нам явлен новый перевод с английского В.Н.Гольшевой, в первом русскоязычном издании переводчиков было трое: М. Брук, Л. Петров, Ф. Розенталь. Для сравнения привожу самое начало романного рассказчика под заголовком «Мисс Стайн поучает» из первого издания и «Мисс Стайн наставляет» – из нынешнего. Итак, «треугольный» перевод: «Когда мы вернулись в Париж, стояли ясные, холодные чудесные дни. Город приготовился к зиме. На дрянном и угольном складе напротив нашего дома продавали отличные дрова, и во многих хороших кафе на террасах стояли жаровни, у которых можно было согреться». А вот новый переводный вариант: «Когда мы вернулись в Париж, там было ясно, холодно и красиво. Город приспособился к зиме, на складе напротив нас продавали хорошие дрова и уголь, многие приличные кафе выставляли жаровни, так что ты не мерз на террасах». В последнем варианте, на мой взгляд, русскоязычное перетолкование более хемингуэевское. Хотя, некоторые литспецы все-таки начали исходить ядом от якобы «искажения канонического» (на это назирают особенно рьяно) текста. Впрочем, этим не нравится вариативность классики вообще.

Автор много думал, как озглавить свой труд, оставив размышления в рукописях для истории литературы. «Праздник, который всегда с тобой» – на этом остановилась жена-издатель, сославшись на разговор с адресатом одного из писем Хемингуэя, который представил ещё и текст письма, где употребилась применительно к Парижу «праздничное» определение.

С удовольствием перечитал написанное прославленным писателем почти через сорок лет после произошедших событий из кладовой его памяти и писательского сердца. «Пусть даже одну повреди (самоубийство Хемингуэя объясняют, в числе прочего, и тем, что он терял память. – В.П.), а другого не существует». Так буквально кровью зафиксировал литературный классик.



Сын предложил сделать более полное издание своего отца, внук загорелся и несколько лет работал над рукописями. Между прочим, роман вообще вряд ли мог появиться, если бы в парижском отеле «Ритц» с 1928 года не сохраняли бережно забытые писателем вещи вместе с его записями. Два маленьких сундука отельная администрация убила забрать их хозяина уже в 1956 году. Не представляю подобного в любой нашей гостинице, заметьте, прокатилась самая кровавая в истории война, Париж побывал под оккупацией, а вещицки целы – невероятно.

Хемингуэй посмотрел и загорелся «мемуаром» из эпохи формирования собственного «Я» как писателя. Вчерне закончил в 1959 году, изданы были посмертно в 1964. Описанное время – 1921-1926 годы. Сам автор не считал книгу законченной, достаточно прочесть «Дополнения» из нашего издания с вариантами «Вступления» – автор работал напряженно и мучительно. Жена Мэри, наоборот, утверждала, что всё было сделано покойным мужем весной 1960 года.

Так что перечитываемый мной текст, все-таки – новый, потомки писателя впервые дали его по рукописи, которая существовала на момент смерти писателя в 1961 году: тогда не было заглавия, введения и последней главы.

Мэри с издателями хорошо поправили рукопись, тем более, что автор никак не мог воспротивиться: что-то исключили, иное, выброшенное писателем, включили. Поменяли места главы – и вперед, к печатной машине.

Внук отмечает в новом издании романа, что для деда «Париж был живым, вдохновляющим городом, средоточием красоты и света, истории и искусства». И

добавляет: Париж «был просто самым лучшим на свете местом для работы и навсегда остался самым любимым городом».

И действительно – парижские камни священные: то и дело останавливают при чтении писательские фразы, такие, как например, о жизни в гостинице, «где умер Верлен, а у тебя была комната на верхнем этаже, где ты работал». Вот ещё известный факт, но заставляющий остро сопереживать: «...голоден был постоянно – от ханды, от голода и от работы». Ещё: «Таким был Париж, когда мы были очень бедны и очень счастливы».

Кстати, свое имя – Эрнест – от староанглийского «сила», «живость» Хемингуэй терпеть не мог, жены и приятели пользовались уменьшительными или иными именами-заменителями.

Ещё раз прямо от автора убеждаюсь – Хемингуэй, как писатель, вырос на русской классике: он читает всего Тургенева, Гоголя, Толстого, Чехова, Достоевского. «У Достоевского было то, что меняло тебя, пока ты читал...» Мир, который открыли перед Хемингуэем русские писатели, был «чуждым». «Сперва были русские, потом все остальные. Но долго были только русские». И объяснительное: «В писательстве тоже есть много секретов. Ничто никогда не пропадает...» А вот итоговое: «Наши секреты – из области алхимии.» Последнее, как представляется, очень по душе знаменитому итальянскому писателю из нынешних Умберто Эко.

Хемингуэй вспоминает Гертруду Стайн, часто в сюжет выплывает поэт Эзра Паунд, а Скотт Фицджеральд всегда почему-то врывается, зачастую под алкогольными парами. Мемуарист, кстати, не щадя его жены, бьет буквально наотмашь. «...В большом мире некоторые всё ещё разбивают себе сердца». – Сказано, в том числе, и о себе. Хемингуэй гнетет (особенно выпукло это чувство проявляется во «Фрагментах») разрыв с первой женой Хэдди, которую он сильно любил. Писатель страдает от расставания с ней: муки эти – нравственные. Его не отпускает до последнего мысль, подает ли она в суд за вымысел в мемуарной книге, в которой является «героиней»...

Он, как гвоздь забил: «Париж никогда не кончается...» Наверное, это выражение подтверждает слова, вынесенные в заголовок, о празднике, который всегда с тобой, ибо этот город в воспоминаниях – навсегда.

Хемингуэй создал радостную и одновременно ностальгическую, со светлой грустью по прошедшему времени, книгу, в которую вошли портреты малого количества его друзей и знакомых, а событий – вообще чуть. Впрочем, писатель здесь же раскрыл метод своей работы: «...Насколько хороша книга судит пишущий её потому, насколько хорош материал, от которого он отказался».

...Мой друг, проживающий ныне в Москве, связал свою дальнейшую судьбу с Францией, каждый год и даже чаще посещает её столицу. Он объясняет: «Париж необходимо регулярно «перелистывать». Рад за него, завидую...»

Валерий Плющев

СЛОВО И ДЕЛО

В прошлой порции заметок мы отметили юбилей Остапа Бендера, героя на все времена. Нынче я намерен показать, что Остап Ибрагимович – герой и нашего времени, а «Двенадцать стульев» и «Золотой теленок» – истинно пророческие книжки.

Вечный муж. Во время недавней инаугурации Владимира Путина наибольшее внимание публики, если судить по комментариям в сети, привлекло появление на этой церемонии его супруги Людмилы. Несколькими неделями ранее Путину задали прямой вопрос: насколько его супруга готова в качестве первой леди вернуться к общественной жизни. Путин отвечал: «Она человек не публичный... Средства массовой информации очень безжалостны, и не любой человек готов это все пропускать через себя. Вы же видите, что члены моей семьи не занимаются ни политикой, ни бизнесом, никуда не лезут, и я бы хотел, чтобы их оставили в покое». Как человеку Путину можно посочувствовать, но для политика первого ранга такая закрытость – это, конечно, нонсенс. Более того, именно она и порождает всякого рода слухи.

В «Золотом теленке» Остап в студенческой компании поет частушку: «У Петра Великого / близких нету никого, / только лошадь и змея – / вот и вся его семья». Имеется в виду, понятно, Медный всадник. Известно, что в начале 2000-х на рабочем столе Путина стоял бюстик Петра I, и их правления многие лыство сравнивали. Между тем и Петр Великий, и Иван Грозный, и Иосиф Ужасный тяготели к архетипу Коцея Бессмертного и усвоили непростые отношения этого сказочного героя с женским полом. У Ивана было семь или восемь жен, и всех он отравил, утопил или отправил в монастырь. Петр зупрягал в монашескую келью первую жену Евдокию Лопухину, его отношения со второй супругой Екатериной и фавориткой Анной Монс также были далеки от идиллических. Сталин довел до самоубийства Надежду Аллилуеву, отправил в лагерь жен ближайших соратников, Молотова и Калинина, при нем в правительстве не было ни единой женщины. Возможно, Путин неосознанно усвоил эту же модель поведения. Но, понятно, времена нынче другие, да и Петра I в качестве кумира уже сменили другие фигуры – например, Петр Столыпин.

9 мая, совершая демонстрационный полет в Индонезии, врезался в гору российский Superjet-100, широко разрекламированный как единственный пассажирский самолет, разработанный в стране за двадцать лет. В салоне, кроме российского экипажа, находились индонезийские заказчики. Теперь успех всего проекта поставлен под сомнение, хотя причины катастрофы пока не выяснены. Можно отметить, что 9 мая становится в России роковой датой: в этот день в 2002 году случился теракт в Каспийске (45 жертв, 120 пострадавших), в 2004 году – теракт в Грозном, в котором погиб глава республики Ахмат Кадыров. В 2010 году в ночь на 9 мая случилось два взрыва, практически уничтоживших шахту «Распадская» (90 погибших).

Отметим также, что катастрофы как нарочно преследуют самые горделивые российские проекты: самую крупную шахту, самую крупную электростанцию – Сааяно-Шушенскую ГЭС, навигационную систему ГЛОНАСС (прочие упавшие спутники и поминать не хочется), теперь вот новейший самолет... В «Золотом теленке» авиация упоминается тоже по грустному поводу. Пропадает полярный летчик Северюгов; соседи по коммуналке, знаменитой Воронья слободка, спешат занять его комнату. Потом герой-летчик находится, однако Воронья слободка уже обречена: ее обитатели застраховали каждый свое имущество и подожгли квартиру с шести концов.

Крылья родины. Следующая новость также связана с авиацией. Губернатор Тулеев возмутился, почему это авиакомпании из Кемерова и Новокузнецка до Москвы стоят вдвое дороже, чем из Томска и Новосибирска. Управление федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области послушно возбудило дело против авиакомпании «Аэрофлот – Российские авиалинии», да заодно и против «Авиакомпания «Сибирь»», чьи цены тоже оставляют желать. До обращения губернатора кузбасские антимонопольщики почему-то ничего такого не замечали.

В Самаре, видном центре аэрокосмической промышленности, на одной из центральных площадей стоит тридцатиметровая колонна, а ней – человек, вздевший над головою крылья. Местные жители зовут этот памятник «Паниковский»: истукан действительно напоминает героя «Золотого теленка», поймавшего наконец вождеденного гуся. Вот и действия наших антимонопольщиков против наших авиаперевозчиков сильно напоминают охоту на гусей. Причем гуси их не боятся: дела привычно возбуждаются каждый год, кончатся крупными штрафами, но прибыль от завышенных тарифов, похоже, с лихвой покрывает расходы. В общем, все как в бессмертном романе: «Брось птицу! – кричал Остап Паниковскому и, обращаясь к шоферу, добавил: – Малый ход!» Паниковский немедленно повиновался. Гусь недовольно поднялся с земли, почесался и как ни в чем не бывало пошел обратно в город.

Ловкость рук и леность ума. Бендер, как известно, знал 400 способов «сравнительно честного отъема денег у населения» (причем среди них «имелись такие перлы, как большое масленичное гуляние в пользу узников капитала или концессия на снятие магазинных вывесок»). Более того, если потребуется, он мгновенно изобретал новые. А вот арсенал Паниковского был небогатым: парочка приемов гусяной охоты да синие очки слепого; а если ему и приходили в голову новые идеи, то обыкновенно бредовые, вроде похищения гирь Кореико, якобы золотых. Даже наиболее видные сегодняшние мошенники похожи скорее на Паниковского, чем на Бендера: взять хоть пресловутого Мавроди, который не придумал ничего лучше, чем затеять очередную пирамиду. Но беда в том, что для российского населения и этого достаточно. Вот и губернатор Тулеев недавно устроил целое совещание «по предотвращению мошеннических действий с денежными средствами населения». Аферы, впрочем, перечислялись какие-то рутинные: обманутые вкладчики, кредитные кооперативы, недобросовестные туристические фирмы. Можно сказать, вечные темы. А все потому, что люди классику не перечитывают, иначе имели бы какой-никакой иммунитет.

Человек со справкой. «В Кузбассе поймали вора-рецидивиста, всю жизнь прожившего без паспорта. Единственный документ, который он признает, это справка об освобождении из зоны». Ну, это просто. На могиле романтического гусеграда так и было написано: «Здесь лежит Михаил Самуэлевич Паниковский, человек без паспорта». К тому же попался кузбасский рецидивист после пьяного дебоша; ну так и Паниковский в романе устраивает загул, после чего получает кличку «курьер-пропойца». Ничего нет нового под луной, даже обидно становится.

«Нет повести печальнее на свете...» Вот, впрочем, преступление беспрецедентное. 16-летняя Евгения Д и ее возлюбленный из селения Трудармейское решили убить всех родственников девушки, которые мешали им пожениться. Они успели зарезать дедушку и покалечить бабушку; мать и брат убийцы успели выскочить в окно и вызвать полицию. Влюбленные бежали в лес и спрятались в шалаше, но были быстро обнаружены.

Это как если бы Ромео и Джульетта хладнокровно приняли бы вырезать веронское семейство Капулетти: зачем оно враждует с семьей жениха и мешает их любви.

Понятно, что прямого соответствия этой кровавой расправе у Ильфа и Петрова не найти. Но в романах о Бендере есть шекспировские реминисценции: Остап вспоминает, как он играл Гамлета, в афише театра «Колумб» упоминаются какие-то мастерские им. Фортинбраса. Между тем норвежский король Фортинбрас у Шекспира является в финале, когда на сцене уже высится целая гора трупов. И вообще уморительные «Двенадцать стульев», если приглядеться, с первых страниц пропитаны темой смерти. Этому способствует образ Ипполита Матвеевича, который сильно напоминает все того же Коцея Бессмертного (Остап тяготеет к другому архетипу – Великому провокатору). Но об этом как-нибудь в другой раз.

Юрий Юдин

