СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

# АВАНТ ПАРТНЕР

№ 17(435)

ЧЕТВЕРГ
10 АВГУСТА 2017

16+

www.avant-partner.ru

2 КОМУ НУЖЕН КУРОРТНЫЙ СБОР

6 КУДА УХОДИТ ТОРГОВЛЯ

9 КТО ОТВЕТИТ ПО ГОС-КОНТРАКТАМ

ТЕНДЕНЦИИ

# ЧТО СТРОИТ КУЗБАСС

*Строительная сфера Кузбасса весьма разнообразна – в регионе уже многие десятилетия строят не только жилье, дороги, школы и больницы. Большая и преимущественно тяжёлая промышленность, построенная для её обслуживания энергетика и транспорт, города и социальная инфраструктура – всё это требует обновления, капитального и текущего ремонта. И, конечно, замены, не могут же промышленные предприятия, построенные 80 лет назад, работать так же эффективно, как и построенные 5 лет назад. Поэтому стройка в регионе не останавливается и в самые сложные экономические времена.*

**НОВЫЕ МОЩНОСТИ, НОВЫЕ ПЛОЩАДИ**

В первом полугодии 2017 года, по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостата), в Кузбассе было введено новых мощностей по добыче угля годовой мощности 5,7 млн тонн, по переработке нефти – 800 тыс. тонн в год, по переработке молока – 5 тонн в смену, а также линии электропередач напряжением 35 кВ и выше протяженностью 3,3 км, зерносушилки на 6,7 тонн зерна в час и др. Помимо этого было построено 11,2 км новых автодорог с твёрдым покрытием (правда, почти все технологические, на 10,7 км), складов на 1 тыс. кв. метров, нефтепродуктопроводов в 2,9 км и др. В сфере коммерческой недвижимости было построено 1 тыс. кв. метров новых торгово-офисных центров и 6,7 тыс. кв. метров новых торговых площадей.

Традиционно власти, да и общественное мнение, обращают внимание в первую очередь на жилищное строительство. Итоги работы в этой сфере в первом полугодии 2017 года можно признать не совсем удачными – было введено в строй 385,6 тыс. кв. метров нового жилья, всего 77% к уровню первого полугодия прошлого года. Однако никакой полной остановки в жилищном строительстве не происходит, а колебания темпов развития регулярно происходят в разных отраслях по разным конъюнктурным причинам.

Так или иначе, по данным Кемеровостата, в первой половине текущего года было введено зданий разного назначения общей площадью 557 тыс. кв. метров, в том числе, жилого назначения – 472 тыс. кв. метров, коммерческих – 31 тыс. кв. метров, промышленных – 26 тыс. кв. метров, административных – 8 тыс. кв. метров, сельскохозяйственных – 4,5 тыс. Кстати, объём строительных работ в Кузбассе в первом полугодии 2017 года вырос на 8% и составил 48,6 млрд

Окончание на стр. 5

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

# АРКАДИЙ ЧУРИН: «НОВАЯ КВАРТИРА С ВТБ24 – УЖЕ СЕГОДНЯ»

*Тема ипотеки актуальна практически для каждого жителя Кузбасса. О том, насколько востребована ипотека, на какие особенности при ее оформлении стоит обратить внимание, рассказал управляющий ВТБ24 в Кемеровской области* ***Аркадий Чурин****.*

***– Аркадий Николаевич, насколько популярна ипотека сегодня?***

– С начала 2017 года наблюдается снижение процентных ставок, как следствие, растет и число обращений в банк с целью получения ипотечных кредитов. По оценкам аналитиков, рост ипотечного рынка в этом году составит 10-15%. Что касается нашей работы, объём выданных ипотечных кредитов в Кемеровской области по итогам полугодия вырос на 32% в сравнении с аналогичным периодом 2016 года.

***– А как сейчас отличаются предложения на покупку строящегося и вторичного жилья? Что выгоднее?***

– Безусловно, выбор между квартирой в новостройке или на вторичном рынке всегда остаётся за нашими клиентами. Ставки в настоящее время находятся на своих минимальных значениях: например, для зарплатных клиентов ВТБ24 ставка на приобретение готового жилья или квартиры в новостройке составит 10,7% с минимальным пакетом документов и сниженным первоначальным взносом до 10%.

***– Есть ли у ВТБ24 спецпредложения для желающих приобрести квартиру побольше?***

– Да, с 1 февраля 2017 года в ВТБ24 действует специальная программа «Больше метров – меньше ставка». Приобретая квартиру площадью от 65 кв. м, вы получаете ставку на 1 п.п. ниже базовой.

Таким образом, процентная ставка по кредиту может опуститься до 10% годовых. И все это при условии комплексного страхования. В ВТБ24 можно взять ипотечный кредит в размере от 600 тыс. руб. до 60 млн руб. сроком от 1 года до 30 лет и с 20% первоначальным взносом от стоимости недвижимости.

***– Что делать тем, кто уже взял ипотеку в другом банке под гораздо больший процент?***

– Таким клиентам мы предлагаем воспользоваться программой «Рефинансирование», в рамках которой предусмотрен перевод вашего кредита из другого банка в ВТБ24[1]. При этом ставка по новому кредиту будет ниже[2]. При необходимости вы можете взять более крупную сумму на любые цели[3], в том числе на ремонт в квартире, покупку парковочного места, земельного участка и т.д. Процентная ставка по такому кредиту составит от 11% [4,5] и 10,7% для зарплатных клиентов.

***– Какие еще дополнительные преимущества на рынке имеет ипотечное кредитование ВТБ24?***

– Одной из самых популярных программ сейчас является «Победа над формальностями». В рамках нее у клиентов есть возможность получить кредит по 2 документам при первоначальном взносе от 40% стоимости приобретаемой квартиры.

В рамках наших программ банк также предоставляет клиентам возможность использовать материнский капитал: как в качестве первоначального взноса при оформлении ипотечного кредита, так и для частичного/досрочного погашения. Отмечу, что досрочное погашение возможно без комиссий и штрафов. В ВТБ24 предусмотрена возможность сокращения как срока кредита, так и размера аннуитетного платежа.

Если вы задумались о покупке новой квартиры, в ВТБ24 – срок действия положительного решения по ипотечному кредиту составляет 122 дня. Таким образом, мы предоставляем своим клиентам оптимальные возможности для выбора квартиры.

Более подробную информацию обо всех предложениях ВТБ24 вы можете получить в ближайшем офисе банка, прочитать на сайте **www.vtb24.ru** или телефону **8-800-100-24-24** (звонок по России бесплатный). 0+

***В преддверии Дня строителя хочу поздравить с профессиональным праздником всех тех, кто работает в этой отрасли. Благодаря вашему труду создается новое качество жизни горожан, а окружающая городская среда становится комфортной и удобной. Желаем вам и вашим семьям благополучия, процветания и новых профессиональных успехов!***

[1]Сумма ежемесячного платежа может быть снижена по сравнению с рефинансируемым кредитом за счет понижения процентной ставки и/или увеличения срока кредитования
[2]Не более чем на 30% от остатка задолженности по основному долгу по Рефинансируемому кредиту. При подаче заявки в рамках клиентского предложения «Победа над формальностями» применяется надбавка 0,5%
[3]Указаны процентные ставки для заемщиков при условии оформления страхового полиса по рискам утраты жизни и трудоспособности заемщика (поручителя – если применимо), утраты (гибели) или повреждения приобретаемой (закладываемой) квартиры, прекращения или ограничения права собственности на квартиру (в течение первых трех лет с даты государственной регистрации права собственности на предмет залога – если применимо). В случае оформления страхового полиса только по риску утраты (гибели) или повреждения приобретаемой (закладываемой – если применимо) квартиры процентная ставка увеличивается на 1% годовых от указанной выше. При подаче заявки в рамках клиентского предложения «Победа над формальностями» применяется надбавка 0,5%
[4]Максимальный размер кредита: 30,0 млн. рублей – для г. Москвы, Московской области, г. Санкт-Петербург, Ленинградской области. 15,0 млн. рублей – г. Владивосток, г. Екатеринбург, г. Казань, г. Красноярск, г. Новосибирск, г. Ростов-на-Дону, г. Сочи, г. Тюмень. 10,0 млн. рублей – для всех остальных регионов. Сроком от 1 года до 30 лет.
[5] Ставки указаны при условии комплексного страхования рисков. Страхование осуществляется в соответствии с тарифами страховой компании.
Условия действительны на 20.07.2017г. ВТБ 24 (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623. РЕКЛАМА.

ВТБ24
Большое преимущество

## ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

### СДС УШЁЛ ИЗ «СДС-АЗОТА»

Более, чем через год завершена сделка между холдинговой компанией «Сибирский деловой союз» (СДС) и владельцем аэропортового холдинга «Новапорт» **Романом Троценко** по покупке АО «СДС-Азот». Теперь, несмотря на первые три буквы в названии «СДС-Азот» никакого отношения к СДС не имеет. И кемеровский холдинг практически полностью вышел из химической отрасли, куда вошёл на четыре с небольшим года в декабре 2011 года, приобретя у холдинга «Сибур» за 1 млрд долларов компанию «Сибур-Минудобрения», потом переименованную в «СДС-Азот». Однако в марте прошлого года СДС продал холдингу «Новапорт» Романа Троценко ООО «Международный аэропорт Кемерово», а в июне 2016 года АО «СДС-Азот». Сразу после этого Роман Троценко, как новый собственник, инициировал заключение крупного инвестиционного соглашения с итальянской компанией Tecnimont о модернизации кемеровского «Азота» стоимостью 1,2 млрд евро. И хотя этот проект уже стартовал, оформление сделки по продаже «СДС-Азота» растянулось на год с лишним. Как следует из данных ЕГРЮЛ, только 19 июля 2017 года новым собственником 100% акций АО «СДС-Азот» стало московское ООО «НПО «Альтаир», владельцем 100% которого выступает Роман Троценко. «СДС-Азоту» принадлежит 100% акций кемеровского АО «Азот», а также 99,9% долей в ООО «Азотно-туковый завод» в Ангарске Иркутской области (еще 0,01% долей принадлежит кемеровскому «Азоту»). Впрочем, все 100% долей в этом предприятии, по данным ЕГРЮЛ, находятся в залоге у «Газпромбанка» по кредитным договорам, заключенным ещё в период СДС. Срок действия залога – до 27 мая 2023 года в отношении пакета в 99,9% и до полного исполнения кредитного соглашения от 29 мая 2015 года во втором случае.

### ПОДБРАСЫВАЮЩУЮ КАНАТКУ ПОДДЕРЖАТ КАК МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ

Подбрасывающая канатная дорога, строительство которой осуществляется в Шерегеше, получила статус масштабного регионального проекта, сообщил генеральный директор новокузнецкого ООО «ГК «Берлога» (один из инвесторов проекта) **Анатолий Рольгейзер**. Такой статус позволит получить земельный участок упрощённым способом, без торгов и реализовать заявленные планы. Гондольная канатная дорога – один из объектов транспортной инфраструктуры, который позволить решить болезненную проблему пробок на популярном горнолыжном курорте. Транспортная система состоит из двух частей – подбрасывающей канатной дороги от автомобильной стоянки вблизи от трассы «Скай Вэй» до промежуточной станции в секторе А, и подъёмника уже до склона горы Зеленая. Как сообщил Анатолий Рольгейзер, гондольную канатную дорогу планируется запустить к началу предстоящего горнолыжного сезона. Канатка выступает частью проекта транспортно-пересадочного узла, о реализации которого было объявлено ещё в прошлом году и который включает также кольцевую авторазвязку, перехватывающую автостоянку в Шерегеше на 1400 мест с тремя зонами для личных автомобилей, снегоходов и общественного транспорта. Общая стоимость проекта – 2,5 млрд рублей.

### КТК УВЕЛИЧИЛА ДОБЫЧУ УГЛЯ НА 9%

ПАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) увеличило добычу угля в первом полугодии 2017 года на 9,4%, до 6,04 млн тонн. Как сказано в сообщении КТК, переработка угля выросла на 4%, до 4,47 млн тонн, в том числе, рассортировка – на 8%, до 2,43 млн, а обогащение снизилось на 1%, до 2,04 млн тонн. Реализацию угля в первом полугодии КТК увеличила на 6% до 5,19 млн тонн, в том числе, на экспорт – на 12%, до 4,01 млн тонн. Поставки на внутренний рынок в первом полугодии сократились на 9% и составили 1,18 млн тонн. Выручка компании увеличилась на 36% и составила 15,1 млрд рублей против 11,09 млрд годом ранее. Себестоимость выросла на 34%, до 13,8 млрд руб. Валовая прибыль КТК за первое полугодие текущего года выросла на 57%, до 1,3 млрд руб., чистая прибыль составила 26 млн руб. против 393 млн чистых убытков годом ранее.

### УСИНСКИЙ МАРГАНЕЦ НАБРАЛ УБЫТКОВ ПРОТЕСТАМИ

Арбитражный суд Кемеровской области начал рассмотрение заявления ВЭБа о банкротстве междуреченского ЗАО «Чек-Су.ВК», владеющего в области лицензией на Усинское месторождение марганцевой руды в Междуреченском районе (128 млн тонн запасов). Представитель банка **Андрей Белоглазов** обосновал позицию заявителя тем, что у компании есть все признаки банкротства, она не рассчитывается по многочисленным займам, которые банк выдавал ей с 2009 года. В итоге, долги «Чек-Су.ВК» перед ВЭБом составляют 14,8 млрд рублей, в том числе, на 2,6 млрд рублей обеспечены залогом. По его мнению, введение наблюдения поможет и кредитору, и должнику, ведь платежи по кредитам будут заморожены. Затем в ходе наблюдения можно будет выбрать дальнейшую процедуру оздоровления компании. Представитель «Чек-Су.ВК» **Дмитрий Грентиков** отметил, что проект по разработке Усинского марганца получил господдержку, как импортозамещающий, но с 2011 года натолкнулся на административные трудности. Власти Емельяновского муниципального района Красноярского края, а затем и правительства самого края, включая губернатора, блокировали реализацию строительство ферросплавного завода около Красноярска, ссылаясь на общественные протесты. В результате, построить завод в намеченный срок в 2013 году не удалось, несмотря на положительное заключение экологической экспертизы. Представитель компании также пояснил, что после этого проект пришлось переделывать, что привело к 21 млрд рублей убытков при общей кредиторской задолженности компании 17 млрд рублей. Убытки «Чек-Су.ВК» намерена взыскать с властей Красноярского края. Пока рассмотрение этого дела о банкротстве перенесено на конец августа.

### ЛЭП В ГОРНУЮ ШОРИЮ РЕКОНСТРУИРУЮТ К КОНЦУ ГОДА

Филиал ПАО «МРСК Сибири» (входит в группу компаний ПАО «Россети») – «Кузбассэнерго–РЭС» до конца 2017 года планирует провести реконструкцию линии электропередачи напряжением 110 кВ от Южно-Кузбасской ГРЭС до подстанции «Темирская», которая снабжает электроэнергией весь Таштагольский и часть Новокузнецкого района Кемеровской области. Как сообщили в пресс-службе «Кузбассэнерго–РЭС», проектом предусмотрено поэтапное обновление провода (всего 370 км), арматуры, изоляции и монтаж 133 км грозотроса, стоимость реконструкции составит 160 млн рублей.

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

*Нынешний высокий туристический сезон ознаменовался сразу двумя законодательными нововведениями, которые заметно влияют на сферу туризма, поскольку касаются перевижения и отдыха, по крайней мере, в отдельных регионах России. Так федеральными законами введён курортный сбор и внесены изменений в Воздушный кодекс Российской Федерации.*

**СБОР НА РАЗВИТИЕ ИЛИ НАЛОГ НА ВОЗДУХ?**

Идея курортного сбора родилась летом прошлого года на заседании президиума Госсовета, посвящённого мерам по повышению инвестиционной привлекательности санаторно-курортного комплекса в России. Поначалу она выглядела очень привлекательной – получить дополнительный финансовый источник для развития инфраструктуры курортных мест. Потом начались дискуссии и сомнения. В итоге федеральный закон № 214-ФЗ, подписанный Президентом РФ в конце июля получил наименование «О проведении эксперимента по развитию курортной инфраструктуры в Республике Крым, Алтайском крае, Краснодарском крае и Ставропольском крае».

Согласно закону, размер курортного сбора выбранные для эксперимента субъекты РФ должны определить сами не позднее 1 декабря 2017 года. В 2018 году сбор не должен превышать 50 рублей с туриста в день, и далее его поднимут до максимальной суммы в 100 рублей. Началом эксперимента по взиманию курортного сбора станет 1 мая 2018 года, а собственно тестирование продлится до 31 декабря 2022 года. При этом регион имеет право изменить размер курортного сбора, снизить его в зависимости от сезона или вовсе отменить. Курортный сбор должны будут платить лица, достигшие совершеннолетия и проживающих в объектах размещения более 24 часов, за исключением дня заезда. Закон определяет также достаточно широкий круг лиц, принадлежащих к категории льготников, освобождённых от уплаты курортного сбора. Полученные средства будут направляться исключительно на «финансовое обеспечение работ по проектированию, строительству, реконструкции, содержанию, благоустройству и ремонту объектов курортной инфраструктуры на территории эксперимента». По итогам эксперимента будет принято решение о распространении практики курортного сбора по всей стране.

Беспокойство тем, как российские туристы отреагируют на эксперимент, вызывалось и в том, что на всей территории курортный сбор вводит только Краснодарский край – инициатор закона. Другие регионы решили ограничить область его сбора. По данным сайта Ассоциации туроператоров России (АТОР) в Алтайском крае курортный сбор будет введён только в Белокурихе. Крым пойдет на эксперимент без Севастополя. В Ставропольском крае дополнительный налог, как предполагается, введут только на курорте Кавказские минеральные воды, где очень много льготников и вполне возможно, что 60% отдыхающих вообще ничего не будут платить. Однако в любом случае успех эксперимента будет определять активность туристов.

**ПОЛЁТЫ НАЛЕГКЕ**

Если введение курортного сбора – дело отдалённого будущего, то отмена бесплатного провоза багажа для невозвратных авиабилетов – самого ближайшего. Соответствующий закон должен вступить в силу спустя 60 дней со дня опубликования, то есть уже этой осенью. Согласно нормативному акту, покупка невозвратного билета может не предусматривать бесплатного провоза багажа. Другими словами, документ даёт право авиакомпаниям предлагать новые, более дешёвые тарифы, если пассажир будет лететь без багажа. При наличии такового придётся оплачивать и услугу воздушной перевозки, и провоз багажа. Для тех, кто покупает возвратный билет, правила провозки багажа не изменятся. Такой пассажир имеет право на бесплатный провоз багажа весом до 10 кг (более точную норму провоза багажа будет устанавливать перевозчик). Доплачивать придётся, только если вес превысит установленные нормы.

В новом законе вводится понятие «ручная кладь». Именно её можно провозить бесплатно даже при невозвратных билетах. Норма бесплатного провоза ручной клади устанавливается перевозчиком в соответствии с федеральными авиационными правилами. Согласно поправкам в ФАП, которые разработало министерство транспорта, минимальный вес ручной клади должен быть на уровне 5 кг, причём, перевозчики могут изменять эту цифру в сторону увеличения. Помимо этого, можно провести дамскую сумочку или портфель, детское питание на время полёта, костюм в портпледе, детскую люльку при перевозке ребенка, костыли, складное кресло-коляску. Предложения Минтранса вызвали эмоциональную дискуссию в Совете Федерации, после чего ведомство обязалось доработать поправки в ФАП с учетом мнений экспертов и общественности, для чего проект документа был выставлен на обсуждение.

*Светлана Платоненко*

АНОНС

## КУЗБАСС: ТЕРРИТОРИЯ БИЗНЕСА – ТЕРРИТОРИЯ ЖИЗНИ

Предпринимательский форум КУЗБАСС Территория бизнеса – территория жизни

*7-8 сентября 2017 года в рамках работы по формированию благоприятных условий развития предпринимательской деятельности пройдет Форум «Кузбасс: Территория бизнеса – территория жизни». Площадку для проведения мероприятия предоставит город Мыски.*

**Форум включает дискуссионные площадки:**

· Малый и средний бизнес: TrueStoryFest.

· Женское предпринимательство – новый фактор роста экономики РФ и существенный резерв создания новых рабочих мест.

· Проблемы малого и среднего бизнеса (с представителями контрольно-надзорных органов).

· Формирование благоприятного имиджа муниципальных образований через применение PR-технологий.

· IT-площадка: перспективы, возможности.

· Ярмарка инвестиций.

· Точки соприкосновения бизнес-сообщества с органами местного самоуправления.

· Проблема эффективности маркетинга среди производственников – предпринимателей.

Планируемый состав участников 500 человек, 80% из которых это субъекты малого и среднего предпринимательства и 20% – руководители и представители органов местного самоуправления из 34 муниципальных образований Кемеровской области.

Для участников Форума предусмотрен организационный взнос (включает участие в мастер-классах, площадках, тренингах, питание и культурно-развлекательную программу, а также экскурсию во второй день форума – 3000 рублей

Для членов ОПОРЫ РОССИИ предоставляется скидка в размере 30% от стоимости участия.

Подробнее об условиях участия в Форуме на сайте www.opora42.ru

По вопросам оплаты и участия в Форуме:
Кириллова Лариса Никитична 8-38474-2-47-54, 8 906 920 06 19, oprmgo@mail.ru

Руководитель оргкомитета:
Старинчикова Мария Васильевна 8 (3842) 496467, 8 905 9123771, opora_kemerovo@mail.ru

Для участия в Форуме необходимо подать заявку до 20 августа на сайте www.opora42.ru

*Июль в Кузбассе выдался дождливым, что негативным образом сказалось, в первую очередь, на темпах заготовки кормов. Несмотря на это к концу месяца аграрии собрали четвертую часть сена и сенажа, и приступили к сбору озимых культур, но подводить итоги урожая пока рано.*

В непростых погодных условиях животноводческие предприятия продолжают заготовку грубых и сочных кормов для крупного рогатого скота, начатую ещё в июле. Как сообщает пресс-служба областной администрации, сурепица пользуется спросом на рынке, её стоимость составляет сегодня 17 тысяч рублей за 1 тонну семян. В настоящее время дирекция «Ударника полей» заключает договоры на поставку этой культуры в Китай. Всего в Промышленновском районе под техническими культурами занято 16,7 тысячи га, в том числе – 15,4 тысячи га – под рапс. Рапс в районе выращивают 15 сельхозпредприятий, среди которых наибольшие посевы у ОАО «Ваганово» (4,5 тысячи га) и ООО «Гарант» (2 тысячи га).

По данным областного департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, на 28 июля в Кузбассе убрано 1,7 тысячи тонн озимой сурепицы с площади 2,1 тысячи га при плане 5,4 тысячи га. Стоит отметить, что к уборке на эту дату приступили 8 из 17 районов. Всего в эту уборочную кампанию сельским хозяйствам Кемеровской области предстоит убрать технических культур – с площади 71 тысяча га, в том числе рапса – около 60 тысяч га. В начале августа аграрии приступили к заготовке силоса. Первым в регионе эти корма стало убирать крестьянско-фермерское хозяйство Баранова в Юргинском районе. На 3 августа там было заготовлено свыше 1,2 тысячи тонн сочного корма из суданской травы. В общей сложности район планирует заготовить 11,5 тысячи тонн силоса. Всего аграриям Кемеровской области предстоит заготовить 105,8 тыс. тонн силоса, 168,7 тысячи тонн сена и 427,7 тысячи тонн сенажа.

Таким образом, заготовка кормов и уборка урожая в Кузбассе, как обычно, идёт своим чередом, невзирая на капризную погоду и пессимистичные прогнозы Министерства сельского хозяйства РФ (напомним, что в июне Минсельхоз из-за неблагоприятной погоды снизил прогноз по урожаю зерна в 2017 году со 110 млн тонн до 100-105 млн тонн). Однако давать какие-либо свои прогнозы в администрации Кемеровской области не стали, поскольку уборка урожая только началась, и что-либо прогнозировать по этому поводу ещё рано.

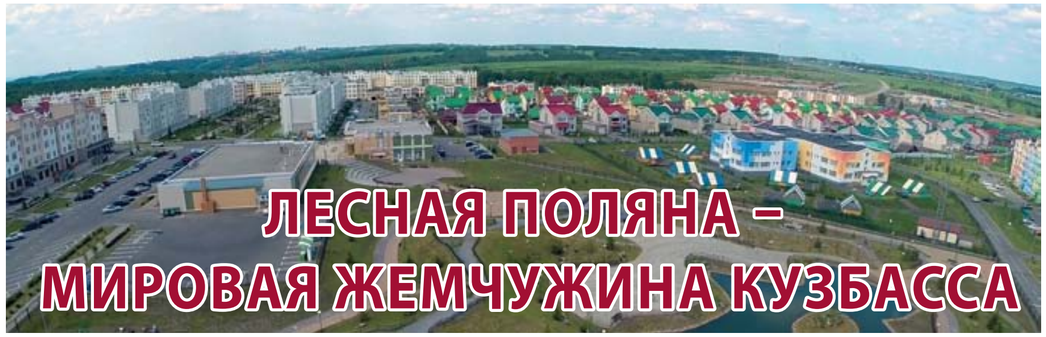
*Максим Москвикин*

## ЦЕНА ВОПРОСА

**64 миллиона 524 тысяч 277 рублей 48 копеек** – цена помещений, которые приобрёл в торговом центре «Зимняя вишня» в Кемерове предприниматель из Новокузнецка **Александр Кочетков**. Как сообщается на сайте единого реестра сведений о банкротстве, договор купли-продажи был заключен 27 июля, в состав проданного имущества входят нежилое помещение в 241 кв. метров по адресу Кемерово, пр. Ленина, 35/1, 2/8 доли земельного участка площадью 253 кв. метров, нежилое помещение 1,6 тыс. кв. метров и 22/102 доли земельного участка площадью 1,8 тыс. кв. метров (три последние части лота находятся по адресу Кемерово, пр. Ленина, 35). Повторные торги по продаже этого лота из имущества обанкроченного новосибирского ООО «Росбыттехника» были объявлены 29 мая. Стартовая цена лота составляла 49,6 млн рублей, с победителем аукциона торговалось ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» (входит в томскую «КДВ Групп»). Помещения в торговом центре «Росбыттехника», признанная несостоятельной в марте 2017 года, использовала для магазина своей сети бытовой техники «5 Элемент». Для Александра Кочеткова – это не первая покупка помещений в «Зимней вишне». Как следует из материалов арбитражного суда, в феврале 2015 года он приобрёл у ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» помещения площадью 990 кв. метров по адресу пр. Ленина, д. 35/2.

**100 миллионов рублей** занимает у банков администрация Прокопьевска для покрытия дефицита городского бюджета. Как следует из документации аукциона, о котором она объявила на официальном сайте закупок, лимит предоставляемых банковских кредитов составляет 100 млн рублей, срок их предоставления – не позднее 30 ноября 2017 года на 36 месяцев, максимальная (начальная) стоимость кредита – 32,22 млн рублей.

**1 триллион 402 миллиарда 656 миллионов 800 тысяч рублей** составил оборот предприятий Кемеровской области в первом полугодии. Это на 30,6% больше, чем оборот в первом полугодии прошлого года, сообщает Кемеровостат. Самый большой рост оборота отмечен в добыче угля, где он составил 66,1%, а сам оборот – 483 миллиарда 901 миллион 500 тысяч рублей. В обрабатывающих отраслях промышленности оборот увеличился на 22%, до 269 млрд рублей, и самые высокие темпы роста в этом секторе показали нефтепереработка и производство кокса (увеличение на 62,6%, до 73,97 млрд рублей), металлургия (на 21%, до 104,2 млрд рублей), выпуск готовых металлоизделий (на 18,1%, до 8,02 млрд), производство машин и оборудования (на 15,2%, до 8,6 млрд рублей). В других отраслях кузбасской экономики самый высокий темп роста оборота показало водоснабжение и водоотведение, сбор и утилизация отходов – 41,1%, до 17,2 млрд рублей и торговля – на 20,2%, до 370,7 млрд рублей. Высокие темпы роста оборота в промышленности связаны как с ростом самой индустрии – в первом полугодии она увеличила производство на 6,3%, – так и с ростом цен на некоторые виды ее продукции, в частности, на уголь, металлургический кокс и металлы. В частности, индекс оптовых цен на уголь в июне 2017 года составил 146,8% к уровню июня 2016 года, на кокс – 173,1%, на нефтепродукты – 110,4%, на металлургическую продукцию – 107,2%.



# ЛЕСНАЯ ПОЛЯНА – МИРОВАЯ ЖЕМЧУЖИНА КУЗБАССА

*В сентябре 2017 года АСО «Промстрой» отмечает свое 60-летие. Именно в эту круглую дату самое любимое детище компании – проект города-спутника Лесная Поляна побеждает в национальном этапе Prix D'exellenceAwards в номинации «Мастер-план: проекты комплексного освоения территорий». Конечно, главная борьба – за мировое первенство – ещё только предстоит, но и признание всей страной труда кузбасских строителей дорогого стоит.*

**Борис Горобцов, президент АСО «Промстрой», с дипломом победителя в национальном этапе Prix D'exellenceAwards в номинации «Мастер-план: проекты комплексного освоения территорий»**

**ВЫХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ**

Национальный этап Prix D'exellenceAwards – всероссийский конкурс лучших девелоперских проектов, реализованных на российском рынке недвижимости. Он является этапом престижного мирового состязания, которое проводится Международной федерацией участников рынка недвижимости (FIABCI) при поддержке The Wall Street Journal с 1992 года. Это «Оскар» в сфере недвижимости. Каждые два года за право обладать им соревнуются 65 стран мира. За годы существования этой премии золотую награду получали такие шедевры мирового значения как Парижский Диснейленд, башни-близнецы Петронас в Куала-Лумпур (Малайзия), музей Гуггенхайма в Бильбао (Испания), стадион в Гонконге.

Торжественная церемония награждения лауреатов XII Национального этапа всемирного конкурса в области недвижимости Prix d'ExcellenceAward – 2017 состоялась 20 июня в Москве. Проект «Лесная Поляна» был отмечен самыми авторитетными строителями и архитекторами России. Таким образом, кемеровский город-спутник получил право представлять Российскую Федерацию на мировом этапе конкурса.

Многие города тратят значительные силы и средства, чтобы привлекать внимание инвесторов со всего мира. Prix D'exellenceAwards – это одна из таких возможностей, и победа на национальном этапе конкурса проекта «Лесная Поляна» – очередная лепта в повышение инвестиционной привлекательности столицы Кузбасса.

**ГОРОД ДЛЯ ВСЕХ**

Вручая АСО «Промстрой» награду на торжественной церемонии, председатель конкурсной комиссии национального этапа Prix D'exellenceAwards отметил две главные ценности Лесной Поляны: доступность жилья для самых разных слоёв населения и возможность тиражирования проекта на всей территории России

Напомним, что город-спутник Лесная Поляна начал строиться в 2007 году. Проект предполагает застройку 700 га на территории более 1,6 тысячи га. В итоге здесь должны будут проживать порядка 40 тысяч жителей, на сегодняшний день их уже 15 тысяч. Основная миссия проекта заключается в том, что Лесная Поляна – это жильё для самых разных слоев населения и рекреационная зона отдыха для жителей, гостей Кемерова одновременно. Площадь территории и природный ландшафт объекта позволяют развернуться здесь самой богатой фантазии. Среди жилой застройки (коттеджей, таун-хаусов и многоквартирных домов) расположены бульвары, детские площадки, пешеходные и велосипедные дорожки, площади и фонтаны.

На сегодняшний день Лесная Поляна – самый крупный проект АСО «Промстрой». Кроме него, ассоциация реализует в Кемерове ещё два проекта: жилые комплексы «Родные просторы» и «Цветной бульвар». Срок сдачи в эксплуатацию первого ЖК намечен на третий квартал 2017 года, а второго – на конец 2021 года.

**ГЕКТАРЫ И КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ**

В прошлом году на туристско-рекреационной территории при въезде в Лесную Поляну началось строительство одной из главных её достопримечательностей – ботанического сада. Между его тропической и субтропической оранжереями общей площадью 3,2 тысячи кв. метров возведён трёхэтажный административно-бытовой комплекс. В нём разместятся кафе и конференц-зал. На территорию ботанического сада переедет тактильный зоопарк, который уже несколько лет работает в Лесной Поляне. На площади почти в 40 гектаров, также запланировано строительство парка развлечений с колесом обозрения, качелями и каруселями, небольшая гостиница, два водоема и зона отдыха. Мелкие растения перевезут в оранжереи уже в этом году, а крупные – весной 2018 года, чтобы к лету они открыли свои двери для первых посетителей.

В 2017 году в Лесной Поляне открылся четвёртый по счёту детский сад на 350 мест. В 2019 году запланировано сдать в эксплуатацию третью по счёту школу-комплекс на 1050 учеников. На стадии экспертизы находятся ещё два детских сада по 350 мест каждый. Такое активное развитие социальной инфраструктуры стало возможным благодаря тому, что проект «Лесная Поляна» реализуется в рамках государственно-частного партнёрства.

Всего до конца года планируется сдать в эксплуатацию 49,5 тысячи кв. метров жилья. В частности, будет завершено строительство жилого комплекса (ЖК) из таунхаусов «Таёжный», введена в эксплуатацию первая очередь другого ЖК из таунхаусов – «Кедровый», строящихся по губернаторской программе «Народный дом». Завершено строительство торгового

центра возле ЖК «Кедровый» и начата прокладка инженерных сетей для строительства западной части микрорайона №2.

Основное строительство первой из двух очередей Лесной Поляны завершится в 2018-2019 годах. К этому времени проект города-спутника будет выполнен более чем на 30%, что даст АСО «Промстрой» возможность представить его на международном уровне.

*«В 2019 году будет полностью завершено строительство ЖК «Кедровый». К этому времени будет готова туристко-рекреационная зона: озеро и прибрежная зона отдыха, лесопарк более 40 га с пешеходными и велосипедными дорожками. Все это мы сможем показать на международном этапе конкурса»*, – рассказал президент АСО «Промстрой» **Борис Горобцов.**

*Дорогие коллеги, друзья!*
*От души поздравляем вас с очередным профессиональным праздником – Днём строителя!*
*Наша профессия одна из самых древних и важных на Земле. Суть её – созидание. Не случайно именно строительство считается локомотивом экономики, который тянет за собой множество других отраслей. Во все времена стройка помогала людям жить, давала семьям крышу над головой, тепло и уют домашнего очага.*
*Желаем вам крепкого сибирского здоровья, успехов в труде, процветания, благополучия и надёжных партнёров!*
*Коллектив АСО «Промстрой»*

60 ПРОМСТРОЙ
АССОЦИАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
**АСО ПРОМСТРОЙ**
Единый контактный телефон:
**(3842) 77-33-33**
**www.kps42.ru**



# ЧТО СТРОИТ КУЗБАСС

**Окончание, начало на стр. 1**

рублей. Правда, нужно учесть, что годом ранее он сократился на 19% до 39,6 млрд рублей. Так что пока строительная отрасль региона восстанавливается до уровня позапрошлого года и полностью к нему ещё не вернулась.

**ЗАВОД К ЗАВОДУ, ШАХТА – К ШАХТЕ**

Самой крупной промышленной стройкой в ближайшее время должна стать модернизация кемеровского АО «Азот». О ней предприятие договорилось в июне прошлого года после смены собственника (см. об этом ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ). Меморандум с итальянской компанией Tecnimont о расширении производства азотных удобрений «Азот» подписал на Петербургском международном экономическом форуме. Документов предусмотрено, что итальянская фирма выступит EPC-подрядчиком строительства комплекса по производству азотных удобрений на площадке кемеровского «Азота». Проект предполагает строительство установки аммиака суточной мощностью 2 тыс. тонн, производств азотной кислоты – 1,2 тыс. тонн в сутки, пористой аммиачной селитры – 1 тыс. тонн в сутки, установки для получения раствора аммиачной селитры суточной мощности 1,25 тыс. тонн. Третьим участником меморандума выступила специализирующаяся на гражданском и промышленном строительстве компания Codest из итальянской строительной группы De Eccher Group. Стоимость проекта по строительству нового комплекса азотных удобрений составляет 1,2 млрд евро, его реализацию предполагается начать в четвертом квартале 2017 года. Если данный проект будет успешно реализован, он станет крупнейшим в промышленности Кемеровской области со времен постройки самого «Азота» в 70-х гг. прошлого столетия.

Если модернизация крупнейшего предприятия кемеровской промышленности ещё предстоит, пуски в главной отрасли Кузбасса, угольной, проходят с завидной регулярностью.

В конце прошлого года в Новокузнецком районе начал работу участок открытых работ новокузнецкого ООО «Шахта «Тайлепская». По данным председателя правления «Тайлепской» **Заиры Махачевой**, проектная мощность участка – 1 млн тонн угля в год. В его строительство было вложено 300 млн рублей. ООО «Разрез «Трудармейский-Южный» в Прокопьевском районе с 1 января 2017 года начало добычу на разрезе годовой проектной мощностью 2,5 млн тонн. В прошлом году в его строительство было вложено 230 млн рублей, в нынешнем году, по данным директора предприятия **Ивана Коренева**, запланировано еще 450 млн рублей, чтобы построить автодорогу, линию электропередач напряжением 35 кВ, технологический комплекс и вывести разрез на полную мощность.

В конце апреля в Новокузнецком районе ОАО «Угольная компания «Сибирская» запустило свою первую шахту, «Увальная». Как сообщил владелец компании **Анатолий Скуров**, вбыли введены в строй «первые объекты первой очереди предприятия», официальный пуск шахты намечен на конец августа, но «Увальная» уже начала товарную добычу угля. При этом построено не только предприятие подземной добычи с его горными выработками и наземными объектами, но и вся необходимая для проекта «гринфилд» инфраструктура – 2 ЛЭП протяженностью 24 км, 2 трансформаторные подстанции, железнодорожная ветка и автодорога в 20 км, очистные сооружения и др. Затраты на постройку «Увальной» владелец УК «Сибирская» не стал раскрывать, эксперты оценивают их в 12-15 млрд рублей

Эту оценку подтверждают объявленные затраты на пуск других двух шахт в Кузбассе. В июле их запустило ООО «Управляющая компания «Промышленно-металлургический холдинг» (ПМХ) – вторую очередь шахты «Бутовская» в Кемеровском районе и шахту им. Сергея Тихова в Ленинск-Кузнецком районе. По сообщению компании, в строительство первого объекта было вложено более 7 млрд рублей, шахты им Сергея Тихова, у которой пока введен в строй первый пусковой комплекс мощностью 1,8 млн тонн угля в год – 12,5 млрд рублей.

Нельзя не отметить, что новые мощности были запущены в этом году и в нефтепереработке – в феврале ООО «Анжерская нефтегазовая компания» (контролируется ПАО «Московский кредитный банк») запустила третью и самую крупную установку первичной переработки нефти мощностью 800 тыс. тонн. С её вводом мощность предприятия выросла в 2,6 раза, до 1,3 млн тонн. Инвестиции в проект составили более 5 млрд рублей. А в июне нынешнего года к активной фазе строительства второй очереди Яйского нефтеперерабатывающего завода приступило новокузнецкое АО «Нефтехимсервис». На строительной площадке была

забита первая свая в основание комплекса УК-1, в состав которого входят установка по гидроочистке бензина, блок разделения бензина, изомеризация легкого бензина и риформинг с непрерывной регенерацией катализатора. Только в этом году на эту стройку компания планирует направить 6,6 млрд рублей, а общая стоимость второй очереди оценивается в 30 млрд рублей.

**РЫБА И ГОРА**

В сфере АПК нужно отметить запущенную томской «КДВ Групп» в конце прошлого года мельницу в Яшкинском районе (ООО «КДВ Яшкинские теплицы»). В ее строительство было вложено 1,7 млрд рублей, новое предприятие будет перерабатывать до 600 тонн зерна в сутки, в перспективе на нем планируется разместить и производство макарон. Рядом «КДВ Групп» строит также тепличный комплекс (ООО «КДВ Яшкинские теплицы») площадью 9 га и стоимостью 2 млрд рублей с собственной газовой ТЭЦ. В конце нынешнего года планируется запуск другого важного нового производства в сфере АПК предприятия по выращиванию форели – 1 тыс. тонн рыбы в год и стоимостью 750 млн рублей (ООО «Сибирская рыба»).

Постоянными пусками новых объектов отличается в Кузбассе не только угольная отрасль, но и склоны горы Зеленой в Шерегеше. Практически каждый год на них запускаются новые или модернизированные старые канатные дороги, гостиницы, кафе и т. д. Вот и в нынешнем сезоне, как сообщила пресс-служба администрации Таштагольского района, будут построены новая кресельная канатная дорога на гору Утуя в Секторе Е и два подъемника от компании «Каскад» (см. также «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»).

Так что стройка в Кузбассе идёт своим ходом – в разных местах и в разных отраслях.

*Егор Николаев*

# ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ЗАСТЫЛИ

*Рынок торговой недвижимости в Кемерове находится сейчас сложной ситуации. Несмотря на то, что на нём появился спрос со стороны крупных торговых сетей федерального и общесибирского масштаба, к росту цен и новому строительству торговой площадей это не ведёт. А уже построенные торговые центры испытывают трудности в наполнении.*

**ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ**

Уже в прошлом году, по данным портала коммерческой недвижимости «Zdanie.info», рынок недвижимости в Кемерове стабилизировался, повысилась активность инвесторов, сменилось настроение арендаторов – изменяются условия аренды в сторону заключения новых сделок во всех сегментах начиная со второго полугодия. Конкретных примеров и данных портал не приводит, хотя такая оценка коррелируется с прогнозом, который специалисты консалтинговой компании CBRE дают по России в целом на 2017 год – стабилизация рынка создаст предпосылки к постепенному росту деловой активности при одновременном снижении ввода в строй новых торговых площадей.

У местных экспертов, однако, совсем другие оценки сложившейся ситуации на рынке. Директор кемеровского агентства недвижимости «Связист» **Дмитрий Дорохин** отмечает, что «объёмы деловой активности сократились: значительно упали доходы от аренды, то, что раньше не продавалось, постепенно предлагается к продаже, старые бизнес-модели в таких обстоятельствах не работают». Это связано с тем, что в Кемерове, да и по всему региону, множество объектов коммерческой недвижимости выставлено на продажу. Это в первую очередь торговые помещения обанкроченных региональных сетей, находящиеся в залоге у банков. Продаются бывшие магазины местных сетей «Солнышко», «Акватория», «Чибис», «Ваш Гастрономыч», сданы в аренду или ещё сдаются помещения закрывшихся сетей «Пенсионер», «Ближний».

Конечно, часть этих торговых площадей заняли другие торговые сети, как местные (кемеровский «Бегемот».), так и из-за пределов Кузбасса – барнаульская «Мария Ра», краснодарский «Магнит», московская «Пятерочка». По данным коммерческого директора ООО «КК-Инвест» **Вадима Белькова**, на площади «Пенсионера» зашёл «Магнит», практически 85-90% площадей бывшего «Чибиса», либо проданы (3 купила «Мария-Ра»), либо сданы в аренду, например, только та же «Мария-Ра» взяла в аренду 26 магазинов. Это указывает на перераспределение «сил» на рынке, но к росту спроса пока не привело. Дмитрий Дорохин вообще отмечает, что «торговля идёт плохо, поэтому арендаторы стали менее платежеспособными». Кроме того, по мнению Вадима Белькова, политика государства в части установления кадастровой стоимости также не способствует развитию рынка коммерческой недвижимости.

Менеджер новокузнецкого ТРЦ «Сити-Молл» **Ольга Ермолаева** также признает, что количество клиентов и их платежеспособность заметно упали, что и «понятно, если учитывать ситуации с работой в городе и области».

По оценке руководитель отдела продаж ИФК «Мера» **Степана Дандыкина**, с точки зрения текущего спроса ситуация не меняется последние года два, если только не учитывать активный заход «Магнита» в город». Этим заходом новая сеть поменяла всю ситуацию в розничной торговле, заменив собой и закрывшиеся сети «Пенсионер», «Акватория» и др., и заняв другие дополнительные площади. Однако этого оказалось недостаточно для рынка в целом, ведь «Магнит» занял места обычных продовольственных магазинов. В то же время те, кто зависит от «мелкой коммерции, небольших бутиков, например, «Променады», как испытывали, так и испытывают проблемы с заполняемостью площадей», – отметил Степан Дандыкин. «Небольшие магазины, мелкий бизнес», по его оценке, «находится на стадии выживания»

**КОНКУРЕНЦИЯ С ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЕЙ**

Торговые центры испытывают большие трудности по привлечению клиентов ещё и потому, что всё больше людей покупают через интернет. Как отмечает **Татьяна Туксина**, менеджер по маркетингу кемеровского ТЦ «Я», всё чаще люди заходят в магазин просто познакомиться с торговой маркой, а потом покупают он-лайн. Степан Дандыкин согласен, что «народ уходит в интернет, создаются группы по продвижению товаров, люди самостоятельно ищут товары и приобретают их». По его мнению, магазины в физическом их представлении начинают изживать себя, и будущее, по его оценке, за интернет-магазинами. В таких обстоятельствах, предсказывает эксперт, ситуация на рынке недвижимости в Кемерово вряд ли будет меняться в лучшую сторону: «Сейчас не лучшее время для открытия нового бизнеса, есть какие-то направления бизнеса, которые на старте будут рентабельны, но всё-таки общая экономическая ситуация далека до докризисной».

Исследования «Яндекса» розничной онлайн-торговли показывают, что популярными для онлайн-покупок товарами в России стали одежда и обувь, детские товары, косметика, товары для дома и сада, мелкая бытовая техника и товары для здоровья. И уже более 30 млн жителей страны таким способом покупают товары. Средний чек такой покупки составляет 4,2 тыс. рублей. Российская ассоциация компаний Интернет-торговли прогнозирует, что в 2017 году объём рынка вырастет до 1,1 трлн рублей с 920 млрд в 2016 году.

В этой ситуации ТЦ, по мнению Вадима Белькова, делают упор на «развлекательном моменте», который является одним из трафикообразующих, всё больше превращая ТЦ в места семейного времяпровождения. Но сложная ситуация на рынке и рост интернет-торговли не привели к опустению уже имеющихся торговых центров. Они пока заняты арендаторами. По данным Татьяны Туксиной, ТЦ «Я» заполнен практически полностью, свободна одна торговая площадь небольшого размера, 0,5% от общей арендуемой площади центра. В крупнейшем торговом центре Новокузнецка «Сити-Молл» схожая ситуация. Менеджер ТРЦ «Сити-Молл» Ольга Ермолаева говорит о заполненности центра на 95%, и о том, что конкуренция «Сити-Молла» идёт только с «Планетой» (самый крупный ТЦ в Новокузнецке и в Кемеровской области), так как у них представлены большие сети, с другими же центрами конкуренции нет».

По оценке Татьяны Туксиной, конкуренция между торговыми центрами проявляется сегодня в первую очередь в борьбе за новых ритейлеров, которые приходят в регион и выбирают торговый центр с учётом таких критериев как местоположение, трафик посетителей и арендная ставка.

*Антон Старожилов,*
*Анастасия Сорокина*

ТОРГОВЫЙ ПАРК «СОТКА» – МЕСТО ДЛЯ ХОРОШЕЙ ТОРГОВЛИ

*Место, место и ещё раз место – это основное правило при выборе точки розничной продажи. Правильно выбранное место само притягивает к себе покупателей и само себя продает.*

Особенно актуально это сегодня, когда продавцу приходится учитывать множество нюансов, начиная с покупательской способности и заканчивая привычками и мифами, сложившимися за последние несколько лет у основной части населения. Малый бизнес всегда в зоне риска – в отличие от крупных продавцов он не может самостоятельно организовать покупательские потоки, тратить большие средства на продвижения и т.д. и т.п., поэтому выбор местоположения для торговли для многих мелких предпринимателей становится критическим. Встать в хорошо «раскрученном» месте, с уже готовыми потоками, с хорошей инфраструктурой и постоянным продвижением в медиа – это защитить себя от многих их этих рисков.

Торговый парк (ТП) «Сотка» – поможет решить многие вопросы, которые волнуют предпринимателей. Это место, где уже многие годы десятки тысяч кемеровчан и жителей близлежайших населённых пунктов (из-за удобного расположения на одной из главных трасс города) привыкли совершать покупки. Этому способствует, кроме прохождения рядом крупной транспортной магистрали, и наличие собственной удобной парковки на 900 м/м. Автомобильный трафик ТП «Сотка» – 6000 авто в день. А учитывая, что рядом с ТП остановка для полутора десятков маршрутов общественного транспорта, средняя посещаемость ТП – 11000 человек/ день.

Горожане привыкли заезжать на «Сотку» за свежими и недорогими овощами и фруктами. Торговый парк «Сотка» ориентирован на желание покупателя. Это место предлагает полный ассортимент товаров: от продуктов питания до предметов интерьера и одежды. Кроме того, наличие таких якорных арендаторов, как «Посуда-центр», «Холди», «Дачка-садовод», «Успех», «Жадина», «Усадьба», Мебельный рынок и др., позволяет в выходные увеличивать трафик до 13 тыс. человек в день и гарантирует, что большая часть из них не просто «забежала на минутку», а пройдёт по большей площади ТП. Встать рядом с таким целевым потоком – безусловно, решение одной из главнейших проблем в торговле.

Управляющая компания (УК) «Сотки» постоянно продвигает ТП в различных медиа, устраивает всевозможные акции, одна из последних «Школьный базар». Регулярное проведение акций позволяет избежать спада в посещении Торгового парка. Предприниматель же, имея грамотного и заинтересованного союзника в лице УК, имеет возможность поучаствовать в этих мероприятиях или провести совместные – то, на что в одиночку малому бизнесу всегда не хватает ресурсов.

Разнообразие торговых площадей – по размеру, качеству и цене, индивидуальный подход к каждому арендатору, позволят выбрать оптимальное место в Торговом парке именно для вашего бизнеса.

**Торговый парк «Сотка» (г. Кемерово, ул. Тухачевского, 50) – это:**
**- 5 зданий (блоков) общей площадью 25 800 кв. м, объединенных одной парковкой на 900 машиномест;**
**- Арендная плата от 200 рублей за 1кв.м.**

**Торговый парк «Сотка» ждёт своих арендаторов!**

**http://sotka42.ru**
Бесплатный единый номер
**8-800-550-35-25**



Истек срок замены старых кассовых аппаратов на новые

ОНЛАЙН-КАССЫ

Всегда в наличии с ФН
27 производителей, 81 модель
Срочная регистрация за 1 день

Кемерово, пр. Ленина, 77
+7 (3842) 35-95-50, 35-93-43
zakaz@kolta-kkt.ru

КОЛТА




# МЕРУ НАДО ЗНАТЬ!

## ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ПОКОЛЕНИЙ

***Александр Валентинович Школьник** – имя, хорошо известное в сибирской промышленности советского периода и не меньше – в период становления российского бизнеса 90-х. До 1991 года он занимал руководящие должности в Кемеровском ГлавСнабе, обеспечивал промышленность Кузбасса и Алтайского края материальными ресурсами. Был награжден высшими правительственными наградами СССР: орденом Знак Почета и Орденом Трудового Красного знамени.*

*Перестройка не застала его врасплох: тонко чувствуя грядущие перемены и требования времени, в 1991 году он основал АО «Модуль» – одну из первых частных компаний Кемеровской области. В её структуру входили крупные агропромышленные и металлообрабатывающие предприятия, объекты недвижимости и инфраструктуры на территории региона. Многие кемеровчане помнят эту фирму по марке «Модуль-хлеб». Свой путь в бизнесе под руководством Александра Валентиновича начинали многие известные сегодня в городе бизнесмены. Руководя многопрофильным бизнесом, он находил время и на многое другое – до 2005 года входил в состав Коллегии Администрации города Кемерово, до 2008 года возглавлял Государственную аттестационную комиссию по специальности «Маркетинг» на Экономическом факультете КемГУ.*

*26 июля Александру Валентиновичу исполнилось 79 лет. Он уже давно на пенсии, живёт в кемеровском городе-спутнике Лесная Поляна и является почётным президентом инвестиционно-финансовой компании «Мера».*

*О преемственности поколений в бизнесе мы беседуем с его внуком – Александром Школьником.*

***– Александр, совершенно очевидно, что Александр Валентинович Школьник – человек «старой школы». За счёт чего, на ваш взгляд, ему удалось так эффективно встроиться в новую систему общественной и экономической жизни города, страны?***

– Такой он человек – всегда интересуется новым, думает наперёд. В начале 90-х, все кинулись приватизировать активы советского наследия, а он пытался понять, что на самом деле нужно людям, исходя из новых реалий рыночной экономики. Кроме того, стажировка в США в 1992 году помогла ему лучше понять это.

***– Есть какие-то воспоминания об этом времени у Вас либо может быть Александр Валентинович рассказывал какие-то подробности?***

– Могу точно сказать, что в период с 1990 по 2002 год компания «Модуль» была ведущей многоотраслевой организацией области, в которую входили предприятия различной направленности. За этот период были разные рабочие ситуации, но лично для меня на первом месте всегда стоят воспоминания о его здоровье. В 1998 году он перенёс тяжелейшую операцию на сердце, но несмотря на это, в 1999 году – продолжил работать. Его выдержка и профессионализм даже в такой ситуации произвели на меня неизгладимое впечатление.

***– Почему вы не продолжили семейный бизнес?***

– В 2002 году компания «Модуль» в силу определенных обстоятельств была расформирована, и из неё было выделено ООО «Мера», в составе которого остались несколько организаций и объектов недвижимости. Я в это время ещё был слишком молод, чтобы подхватить эту тему. Потом уже на первом курсе университета в 2004 году – начал работать у деда в «Мере» помощником мастера в цеху металлоконструкций. В 2006 году – начал работать в ведущей строительной компании Кемеровской области – АСО «Промстрой», это было настолько увлекательно, что признаться в тот момент я себя видел именно там и даже не думал о возможности продолжать семейный бизнес. О чём не жалею, в «Промстрое» я получил неоценимый опыт – понял, как организованы бизнес-процессы, по каким правилам работает строительная отрасль, узнал основы законодательства. Разумеется, я благодарен моим университетским преподавателям, но главным моим университетом стал всё-таки «Промстрой».

***– Как и когда образовалась ИФК «Мера»?***

– В 2009 году Александр Валентинович решил пойти на пенсию и продать оставшееся у него нежилое помещение на Соборной. В то время коммерческой недвижимостью из риэлторов мало кто занимался, да и сейчас в Кемерово таких специалистов можно пересчитать на пальцах одной руки. Я слышал хорошие отзывы об Андрее Клепикове, дал Александру Валентиновичу его телефон. Андрей с партнером Матвеем Ляпиным оказались действительно очень порядочными людьми, сделка прошла успешно. Так мы и познакомились. В процессе общения выяснилось, что взгляды на рынок недвижимости у нас схожи. Я к тому времени уже 3 года работал в «Промстрое», появился опыт, деловые контакты. Андрей с Матвеем реализовали интересный проект Система «Ваша квартира» – сайт по подбору недвижимости. И мы решили объединить усилия. К тому же был кризис, минимальные цены на недвижимость – самое время зайти на рынок.

***– В чём вы видели своё конкурентное преимущество?***

– В 90-е и в 2000-х клиентов риэлторы ни во что не ставили, я познал это, что называется, на собственной шкуре – сам продавал квартиру через риэлтора в 2008 году. У меня забрали все правоустанавливающие документы и чуть ли паспорт не изъяли! Эта несправедливость и недоверие потрясли до глубины души. В дальнейшем свой бизнес мы построили на противопоставлении существующим порядкам работы. Этим объясняется и то, что мы не называем нашу компанию «агентством недвижимости», а своих сотрудников – «риэлторами». У нас «офисы продаж», наши сотрудники – менеджеры.

***– Александр Валентинович принимал участие в становлении компании?***

– Оперативным управлением в «Мере» он никогда не занимался, но давал очень ценные советы по разным вопросам. От него мы с Андреем почерпнули многое в плане этики ведения бизнеса и правил общения. Для нас он эталон порядочности и добросовестности. Можно сказать, что основные принципы работы ИФК «Мера» заложил именно он. Сегодня с ними может ознакомиться любой клиент, они перечислены у нас на сайте – всегда быть на связи, отвечать на все сообщения, предоставлять только актуальную информацию, строить наши отношения с клиентами на уважении и доверии. Всё это можно свести к одному слову – порядочность. Второй базис, который мы от него почерпнули – это систематизация бизнес-процессов. Таблицы, отражающие процессы, происходящие в компании были фирменным коньком Александра Валентиновича. Основываясь на этом, с 2009 года мы разработали и продолжаем развивать собственную уникальную CRM-систему, позволяющую свести воедино все направления деятельности строительной компании.

***– Как вы формируете команду?***

– Каких-то особых принципов нет – единственное, не берём риэлторов, поскольку переучивать всегда сложнее, чем научить. Руководителей строительных проектов тоже стараемся вырастить в своём коллективе, а не брать со стороны. Многие менеджеры «первого призыва» 2011-2012 годов получили высокие должности в нашей компании: директор управляющей компании «Мера» Сергей Пак, руководитель отдела продаж в Москве Александр Колотий, руководитель отдела продаж в Новосибирске Константин Демин, руководитель отдела продаж в Кемерове Степан Дандыкин. Мы даем развиваться нашим сотрудникам и, по сути, являемся для них консультантами по многим вопросам, в управлении компанией больше склоняясь к демократическому стилю.

***– Сегодня настроения в кузбасском бизнесе царят не слишком оптимистичные. «Мера» была создана как кемеровская компания, но в этом году вы перенесли головной офис в Москву. Означает ли это, что вы разделяете скептицизм относительно будущего нашего региона?***

– Я бы не стал так говорить. Кемерово – наша Родина, а Родину не выбирают. У нас здесь есть клиенты, инвесторы, до сих пор самый большой отдел продаж недвижимости – в Кемерове. В текущем году будем сдавать сразу 4 дома: первую очередь строительства ЖК «Южный» и «Дом на Дарвина», ведём переговоры по новым площадкам. Но мы не хотим ограничиваться одним регионом присутствия. Сегодня у нас есть представительства в Москве, в Московской области (г. Воскресенск), в Новосибирске. Больше не хотим распыляться, будем развивать те направления, что уже есть. Мы и так выбрали не самые простые, с точки зрения конкуренции, регионы!

**Александр, от лица редакции «Авант-ПАРТНЕР», мы хотим поздравить Вас и ваших коллег из ИФК «Мера» с профессиональным праздником «Днем строителя», пожелать успеха, развития и достижения всех поставленных целей. И отдельно пожелать здоровья и долгих лет жизни очень незаурядному человеку Александру Валентиновичу Школьнику.**

1979 год. Прием стройки материально-технической базы в Кузбассе (в центре А.В. Школьник)

ПРЕСС-РЕЛИЗ

## МИНИМАЛЬНЫЕ СТАВКИ – РЕКОРДНЫЕ ОБЪЁМЫ

*Согласно предварительной оценке рынка ипотечного кредитования Агентством ипотечного и жилищного кредитования (АИЖК) России, объём выдачи ипотеки за первое полугодие соответствует рекордным значениям 2014 года. Основной драйвер роста – снижение ставок по ипотеке, достигших минимального уровня за всю историю рынка ипотеки в России*

Согласно данным АИЖК, в мае 2017 года ставки выдачи по ипотеке снизились до рекордного уровня за всю историю: в среднем – 11,3%, на первичном рынке – 10,9%, на вторичном рынке – 11,5%.

Эта тенденция продолжилась в июне – ведущие банки продолжали снижать свои ставки, АИЖК впервые в истории установило однозначную (9,75%) процентную ставку для широкого круга рыночных заемщиков.

Ставки топ-15 ипотечных кредиторов опустились в июне до 10,2% на первичном рынке жилья, до 10,9% – на вторичном. В результате уже 4 месяца подряд темпы роста ипотечного рынка находятся выше отметки 20%.

По предварительным оценкам АИЖК, в июне 2017 выдано 150 млрд рублей ипотечных кредитов (+31% к июню 2016 г.). Второй месяц подряд объемы выдач являются рекордными: в июне 2014 г. выдано ипотеки на 138 млрд рублей и это максимальный июнь за всю историю.

Всего, за I полугодие 2017 года выдано более 420 тыс. ипотечных кредитов на 765 млрд руб. Это на 15% выше уровня 2016 г. и соответствует уровню рекордного 2014 г.

По данным аналитиков АИЖК, текущее состояние ипотечного рынка не вызывает озабоченности. Качество ипотечного портфеля на балансах банков характеризуется низким уровнем просроченной задолженности. Доля просроченной ипотечной задолженности свыше 90 дней на 1 июня 2017 года составляет 2,6%. Ещё год назад доля «дефолтных» кредитов составляла 3,16% портфеля.

По состоянию на 01.06.2017 объем ипотечного портфеля составил 4,7 трлн рублей, что на 37% превышает уровень конца 2014 года. При этом общий объём рублевой ипотечной задолженности за период увеличился на 32%, а валютной – сократился на 57%, т.е. в 2,3 раза. Следует отметить, что только за 5 месяцев 2017 года объём валютной задолженности сократился с 91,9 до 73,2 млрд рублей. Это говорит об успешной реструктуризации валютных ипотечных кредитов на балансах банков. За 5 месяцев 2017 года выдано только 4 ипотечных кредита в иностранной валюте на сумму 270 млн рублей (средний размер – 67,5 млн рублей). Для сравнения – в 2008 году в валюте было предоставлено более 17 тыс. ипотечных кредитов. Включая объем прав требований по ипотечным кредитам, приобретенным кредитными организациями

Предварительная оценка рынка ипотечного кредитования производится АИЖК на 3-4 недели раньше выхода официальной статистика Банка России. Оценка осуществляется Агентством на основе собственной эконометрической модели, опроса ипотечных кредиторов и данных компании Frank Research Group. Результаты предварительной оценки подтверждаются официальной статистикой Банка России, что обусловлено высоким качеством моделей и методов анализа, применяемых в АИЖК. Так, предварительная оценка выдачи в мае составила 140 млрд руб., официальные данные Банка России – 144,5 млрд руб.).

# В НОВУЮ КВАРТИРУ КАК В НОВУЮ ЖИЗНЬ!

*Покупка квартиры – событие значимое. Подчас это не только улучшение жилищных условий, но и открытие новых возможностей, пропуск в новую счастливую жизнь. А чтобы эффект новизны был абсолютным многие предпочитают покупать квартиру в новостройке. О выгодах приобретения жилья в новых домах, о том, как выбрать квартиру в новостройке и не поддаться мифам и предрассудкам «Авант-ПАРТНЕР» попросил рассказать директора федеральной риэлторской компании «Этажи» **Юлию ГОРЯЧЕВУ.***

***– Существует предрассудок, что квартиры в новых построенных домах покупать рисковано и они менее надёжны и выгодны по сравнению с вторичным жильём. Насколько он соответствует действительности?***

– В самом деле, есть много мифов о новостройках, и отсюда – споры об их выгоде и надёжности. Однако самые главные опасения (они же и основные возражения) клиента при выборе новостройки: достроят-недостроят, сдадут вовремя или нет, нужно делать ремонт и работы потребуют больших затрат. При этом стоимость квадратного метра не всегда оказывает большое влияние на принятие решения. Более того, если сравнивать стоимость квартир в новостройках и вторичном жилом фонде, то в определённые периоды с точки зрения выгоды новостройка выглядела более предпочтительной покупкой. Например, в 2008 году стоимость жилья в новостройках и вторичном жилом фонде значительно отличалась в пользу новостройки, и даже открывала вариант вложения средств с возможностью заработать. Сейчас же рынок вторичного жилья с точки зрения стоимости квадратного метра по отношении к новостройкам по определенным позициям сравнялся, а где-то всё равно остался немного дороже. На сегодняшний день можно приобрести квартиры в новостройках комфорт-класса в среднем за 38 тыс. рублей за кв. м – во вторичном фонде этот же метр будет стоить в среднем 45 тыс. рублей. Так что по стоимости рынок новостроек выигрывает. Но это не единственное, и не главное его достоинство.

Первичное жильё обладает целым рядом преимуществ. Прежде всего, покупатель становится первым собственником, у квартиры нет истории и (с чем порой приходится сталкиваться риэлторам) негативной ауры. Полная свобода в том, как делать ремонт. (Кстати, без ремонта не обходятся и приобретающие жильё во вторичном жилом фонде – 95% собираются, как минимум, переклеивать обои, а в итоге нередко тратят сумму, сравнимую с той, что вкладывают в свой ремонт новосёлы новостроек). Новые коммуникации и новые технологии, все удобства придомовых территорий – сегодня в конкурентной борьбе за клиента застройщики стараются предложить широкий спектр инфраструктуры: детские площадки, парковочные зоны, лифты и т.д. Поэтому, приобретая квартиру в новом строящемся комплексе, человек гарантированно приобретает уют и комфорт на самом современном уровне как минимум на пять лет вперёд – как известно, у каждого вновь построенного объекта есть пять лет гарантийного срока на конструктив и три года на инженерно-коммуникационные сети.

А что касается рисков недостроя или затягивания сроков сдачи, то хочется напомнить, что сегодня государство приняло ряд мер, чтобы максимально обезопасить дольщиков, в частности были внесены поправки в закон о том, что застройщик не имеет право продавать квартиры без страхования объекта, так что в непредвиденных случаях дольщик получает компенсацию. Так что выгоды новостроек очевидны.

***– Каков процент новостроек в базе компании «Этажи» в соответствие с другими категориями жилья?***

– В базе нашей компании есть отдельно и квартиры нового жилого фонда, и вторичный жилой фонд, и загородная недвижимость. Если брать в соотношении, то новостроек примерно столько же, сколько и квартир вторичного жилого фонда. Мы считаем своим достижением, что нашей компании удалось установить партнёрские отношения со всеми застройщиками Кемерова, благодаря чему у нас есть вся база нового жилья, и мы можем показать и предложить нашим клиентам полный ассортимент того, что будут предлагать потенциальным покупателям каждый из них.

***– То есть вы знаете всё обо всех новостройках Кемерова… А в чём секрет вот такой привлекательности вашей компании для застройщиков?***

– Зачастую строительные компании не очень охотно идут на сотрудничество с риэлторами, поскольку не видят выгоды – большинство из них имеет свои отделы продаж. Но! Что может предложить застройщикам такая компания, как «Этажи»? В составе нашей команды – 80 чистых риэлторов, то есть тех специалистов, кто непосредственно занимается продажей квартир. И это во много раз больше, чем работает в отделе продаж строительной компании. Эффективность продаж соответствующая. Плюс дополнительная реклама нового жилья. В нашей компании есть отдел новостроек, его руководитель отвечает за коммуникацию со всеми застройщиками и это для них дополнительное удобство. Словом, строительные компании от партнёрства с нами только выигрывают. Важный привлекательный для будущего покупателя момент – более выгодные условия по ипотеке, которые предлагают банки-партнёры компании «Этажи» для наших клиентов. То есть человек получает возможность купить у нас ту же самую квартиру на более выгодных условиях, чем у застройщика. И ещё один плюс для клиента – ни один застройщик не будет продавать его бывшую квартиру, а мы можем оказать такую услугу.

***– В итоге клиент с большей охотой покупает новостройку в вашей компании. Насколько активно кемеровчане и жители области покупают жилье в новых домах?***

– Спрос на новое жильё стабилен, хотя интерес к вторичному фонду традиционно преобладает. Кстати, не надо забывать и о том нюансе, что сегодняшние новостройки через два года станут уже все тем же вторичным жильем. Очень активно квартиры в новых домах покупают жители ближайших городов – Анжеро-Судженска, Белова, Ленинск-Кузнецкого, Мариинска – те, кто планирует переезд в Кемерово. В Новокузнецке, Междуреченске, Киселевске, Прокопьевске больше интересуются Новосибирском.

***– Компания «Этажи» работает не только в Кузбассе. Отличается ли, по мнению ваших коллег, спрос на новостройки в других регионах России?***

– На сегодняшний день компания «Этажи» работает в 63 городах России и четырёх странах – Казахстане, Белоруссии, Латвии и Украине. Стратегия везде одинакова – продвижение партнёрских отношений с застройщиками и продвижение новостроек. Так сложилось в нашей компании, что филиалы в порядка 80% городов имеют партнёрские отношения со всеми застройщиками этих городов, как, например, в Кемерове.

***– На какие объекты, строительство которых уже завершается, вы бы обратили внимание потенциальных покупателей?***

– Многое зависит от того, какой видит свою будущую квартиру покупатель. Хотелось бы отметить, что сейчас для покупателя рынок благодатный – большое количество предложений, хорошие ставки по ипотеке, можно найти жилье по выгодной цене в хорошем районе, наиболее привлекательном для покупателя. Один из таких район Московского проспекта, где работают сразу несколько застройщиков – «Програнд», «Промстрой», «СибирьИнвестХолдинг». Там выросло сразу несколько жилых комплексов, есть выбор по цене: можно купить и малогабаритную квартиру, и комфортное жилье. Можно посоветовать потенциальным новоселам обратить внимание на застройку в Ленинском районе, где продолжает работу «Програнд». Приверженцам домов из кирпича стоит присмотреться к жилым объектам компании «Кемеровогражданстрой» – сейчас не так много строительных фирм используют этот материал, предпочитая панель, монолит и т.д. Выделить кого-то из строящихся объектов и застройщиков довольно сложно – каждый имеет свои плюсы и достоинства. Предлагаемая линейка жилья велика – все зависит от вкусов, потребностей и возможностей клиентов.

***– На что обращать внимание при выборе жилья в новом доме?***

– В первую очередь стоит обратить внимание на инфраструктуру, это очень важно – что будет рядом с новым домом и что уже есть на сегодняшний день – школа, детский садик, магазины, поликлиника и т.д. При продаже новостройки, риэлторы всегда делают такой перечень. Второй момент – отделка. Есть застройщики, которые уделяют большое внимание отделке, а есть и такие, в квартирах которых только несущие стены, основные коммуникации и простор для фантазии будущего владельца. В то же время особенность новостройки в том, что не каждый покупатель в серых стенах с торчащими проводами может увидеть все преимущества и достоинства своей будущей квартиры. В этом случае риэлтор должен помочь покупателю, обычно мы предлагаем нарисовать квартиру мечты: где будет стоять мебель, как будет выглядеть детская или гостиная.

***– В будущее воскресенье ваши партнёры – застройщики будут отмечать свой профессиональный праздник День строителя. Что бы вы им пожелали?***

– В первую очередь – стабильности в экономике, очень важный фактор для работы любой строительной компании. Желаю хороших новых больших проектов и возможности их реализации – в сегодняшних условиях это не так просто. Желаю новых площадок, хороших клиентов, надежных партнеров и новых возможностей.

этажи
Кемерово, пр. Ленина 61, 3 этаж
77-10-70
kem.etagi.com



АКТУАЛЬНО

## ШТРАФ ЗА СРОКИ

*С 6 августа 2017 года вступает в силу федеральный закон от 26.07.2017 N 189-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в части установления административной ответственности должностных лиц заказчика за нарушение срока и порядка оплаты товаров (работ, услуг) при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Закон предусматривает персональную ответственность должностных лиц заказчика в случае нарушения срока и порядка оплаты товаров, работ или услуг. В этот же перечень включается и авансирование, предусмотренное контрактом. В случае нарушения мерой ответственности является штраф от 30 тысяч до 50 тысяч рублей. Повторное административное правонарушение грозит дисквалификацией от года до двух лет.*

Выполнение государственными и муниципальными структурами своих обязательств по оплате госконтрактов – на сегодняшний день одна из самых болезненных проблем бизнеса, зачастую требующая судебных разбирательств. Особенно сильно от неё страдает малый бизнес. Именно поэтому участие в тендерах на получение госконтракта для малых компаний выглядит экономически невыгодным и рискованным. К примеру, по данным традиционного опроса предпринимателей в рамках подготовки доклада ежегодного доклада о результатах деятельности уполномоченного по защите прав предпринимателей в Кемеровской области за 2016 год только 9% всех респондентов ответили, что часто участвуют в госзакупках и ещё 10% – что участвуют лишь изредка. Закон 189-ФЗ позволит снизить риски и сделать госконтракты более привлекательными для малого бизнеса.

Напомним, что ранее государство сделало еще законодательный шаг – в мае текущего года вступил в силу федеральный закон от 01.05.2017 № 83-ФЗ «О внесении изменений в статьи 30 и 34 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который установил сроки оплаты заказчиком своих обязательств по контрактам. Согласно нормативному акту для контрактов, заключаемых с субъектами малого предпринимательства и социально-ориентированными некоммерческими организациями, срок оплаты сокращен до 15 рабочих дней вместо 30 календарных дней как было установлено раньше.

– Вступление в силу нового закона, безусловно, хорошая новость для предпринимательства, – прокомментировала ситуацию «А-П» уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области **Елена Латышенко**. – Кстати, эти предложения, в частности о персональной ответственности чиновников, были озвучены в Докладе 2017 года Уполномоченного по защите прав предпринимателей при Президенте РФ **Бориса Титова**. Но при всех положительных моментах этого закона важно на практике отследить, как его жесткие положения, да еще и при сокращении сроков оплаты госконтрактов повлияют на желание государственных структур работать с малым бизнесом. И сейчас МБ нередко сталкивается со сложностью доступа к госзакупкам. Одна из проблем упирается в сложность формирования бюджета и серьезные бюджетные ограничения. Возникает ситуация, когда, даже при наличии лимитов, нет гарантии своевременной выплаты за выполненный госконтракт. Решить этот вопрос помогло бы внедрение счетов, на которых были бы заморожены средства на оплату выполненных работ – эту меру Борис Титов предлагал уже давно. Вопрос об оплате госконтрактов стоит на особом контроле в Генеральной Прокуратуре РФ. Мы, как институт уполномоченного, также работаем по этому вопросу в тесном контакте с прокуратурой Кемеровской области, и у нас уже есть свои истории успеха в частности, по досудебному урегулированию споров, при нашем содействии областной прокуратурой вносились представления в адрес должностных лиц.

Как отметила Елена Петровна, есть ещё одна разновидность проблемы по оплате контрактов, с которой сталкивается малый бизнес – но уже не со стороны чиновников, а со стороны крупного бизнеса. О ней говорили предприниматели Новокузнецка на недавней встрече с главой города **Сергеем Кузнецовым**. В данном случае сроки расчетов между крупной компанией и малым предприятием доходят по факту до 180 дней. Так что эта проблема тоже требует решения.

*Светлана Платоненко*

СВЯЗИСТ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ОСНОВАНО В 1998 ГОДУ
33-11-92, 33-11-12, 33-11-17 www.Agent42.ru
МЫ ЗНАЕМ ПРО ЖИЛЬЁ ВСЁ
новостройки, квартиры и нежилые помещения

# ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В КУЗБАССЕ: В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ ДВИЖЕМСЯ?

*Законодательство в земельных отношениях не устаёт преподносить сюрпризы бизнесу. О том, к чему нужно быть готовым сегодня собственникам и арендаторам и что нужно делать в текущей ситуации, «Авант-ПАРТНЕР» беседует с **Дмитрием МАЛИНИНЫМ**, председателем Коллегии адвокатов «Юрпроект» (г. Кемерово) – компании, специализирующейся на делах о земле и недвижимости, а также сопровождении бизнеса, в том числе в процессе строительства.*

***– Что самое важное должны знать строители об изменениях земельного законодательства в 2017 году?***

– Это зависит от того, что строители уже знают. Например, из очевидного: с 1 января этого года действует новый закон о госрегистрации недвижимости – в нём предусмотрен ряд особенностей в отношении сделок с земельными участками (например, если хотим заключить договор аренды части земельного участка, то это можно сделать, только если данная часть поставлена на кадастровый учёт – ранее можно было и без этого зарегистрировать договор аренды части участка). А также с этой же даты администрации муниципальных районов снова получили полномочия по распоряжению неразграниченной землёй на территории сельских поселений (это практически все участки, которые не находятся в частной собственности и могут быть интересны с точки зрения застройки; с 1 марта 2015 по 31 декабря 2016 эти права были у администраций сельских поселений).

Кроме того, с 1.01.2017 г. начал действовать новый закон о кадастровой оценке, а это значит, что скоро будут сформированы специальные бюджетные учреждения, на откуп которым будет отдано право проводить эту оценку (сразу успокоим тех, кто начал волноваться и не может читать дальше без получения четких разъяснений, – оспаривать кадастровую стоимость можно будет и дальше с использованием отчетов об оценке частных оценщиков).

Но больше всего нас как консультантов в сфере земельно-имущественных отношений потрясли новости от наших органов исполнительной власти – Коллегия администрации Кемеровской области приняла очень серьезные поправки в два ключевых нормативных акта об арендной платежа землю. Правда, объёмы интервью не позволяют мне очень развернуто об этом рассказать.

***– А всё-таки, какие проблемы могут возникнуть у строителей в связи с этими поправками об аренде земель?***

– Прежде, чем я начну изливать вам своё возмущение от прочитанного и увиденного, поясню, что строителей земельные отношения касаются только тогда, когда они являются ещё и застройщиками, а изменения об арендной плате – от момента завершения строительства и до выкупа участка.

Дело в том, что получить землю под строительство без торгов можно в единичных случаях, а за участки, арендованные на торгах, надо платить арендную плату в размере, определённом в протоколе о результатах торгов. И только после завершения строительства можно выходить на регулируемую цену арендной платы, в порядок расчёта которой и внесли изменения.

Что касается государственных земель, расположенных исключительно на территории г. Кемерово, то поправки в нормативный акт, определяющий порядок расчета арендной платы за эти земли (Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 27.02.2008 г. № 62), были внесены 3 мая 2017 года.

В формуле расчёта появился коэффициент базовой доходности (Кб). Сам коэффициент Кб рассчитывается с использованием кадастровой стоимости земельного участка, и чем она меньше, тем выше значение коэффициента, а соответственно, и окончательной величины арендной платы.

На конкретном примере наших расчётов: вы оспорили кадастровую стоимость вашего участка, чтобы снизить арендную плату, например, в 4 раза, а за счёт коэффициента базовой доходности она снизится не больше, чем в 2 раза. Ну, если говорить о том, что кадастровая стоимость была несправедливой в 4 раза, то справедливость вам удастся восстановить ровно на половину.

Кроме того, в формуле расчёта арендной платы присутствуют коэффициенты инфляции, начиная с 2010 года, что является экономически необоснованным с учётом того, что актуальная кадастровая стоимость по землям населенных пунктов применяется с 1 января 2016 года.

Зато убрали из Постановления такой способ определения арендной платы, как отчёт оценщика – по ним было немало споров в арбитражном суде.

Вывод – платить за землю придётся больше.

В основной нормативный акт об аренде земель на территории области (Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области № 47 от 05.02.2010 г.) внесены изменения 5 июня этого года. В формуле расчёта арендной платы за земельные участки присутствует так называемый коэффициент перехода, порядок его определения как раз и был изменен. При подстановке данного коэффициента в формулу расчёта размера арендной платы значение актуальной кадастровой стоимости земельных участков сокращается (да, чистая математика!).

В итоге, на размер арендной платы оказывает влияние прежняя кадастровая стоимость земли: по землям населенных пунктов – действовавшая до 31 декабря 2015 г., а по землям промышленности и иного специального назначения – аж пред-предыдущая стоимость, действовавшая до 17 мая 2012 г.

При этом федеральное законодательство даёт нам возможность оспаривать лишь актуальную кадастровую стоимость и применять оспоренную с 1 января текущего года. Но учитывая, что её значение в формуле расчёта размера арендной платы сокращается, экономический эффект данной процедуры полностью нивелируется. А означает это, что при таком порядке расчёта арендной платы процедура оспаривания кадастровой стоимости земельных участков в текущем 2017 году становится нецелесообразной. По сути, арендаторы земельных участков лишаются предоставленной им на федеральном уровне легальной возможности для защиты своих прав.

В отношении этих земель также сохранился способ расчёта арендной платы на основании отчетов оценщика – видимо, в порядке эксперимента решили оставить. Он применятся при любых изменениях кадастровой стоимости участка (оспаривание, изменение вида).

Это значит, что вы снижаете, оспариваете кадастровую стоимость вашего земельного участка, лелея надежду снизить арендную плату. Тратите деньги и время. А когда приходите к арендодателю с предложением уменьшить платежи по аренде, он заказывает отчёт об оценке и говорит, что правила игры поменялись – теперь вам надо оспаривать отчёт об оценке!

***– И какие варианты есть? Какие-то рекомендации дадите?***

– Во-первых, никто не запрещает обращаться в Арбитражный суд Кемеровской области и оспаривать нормативные акты. По нашей информации, одна крупная энергетическая компания как раз готовит заявление об этом.

Во-вторых, есть процедура экспертизы нормативных актов, с помощью которой можно вносить в них изменения, так сказать, «в согласительном порядке». Отвечает за эту процедуру Департамент инвестиций и стратегического развития Кемеровской области. У коллегии адвокатов «Юрпроект» подписано с Департаментом Соглашение о взаимодействии при проведении процедур оценки регулирующего воздействия и экспертизы правовых актов, и в рамках этого соглашения мы обратились 2 августа с предложениями об изменении перечисленных выше постановлений таким образом, чтобы снизить их негативное влияние на бизнес.

Скорее всего, будут проводиться публичные мероприятия в процессе экспертизы постановлений. В них всем заинтересованным представителям бизнес-сообщества Кузбасса надо принимать самое активное участие, чтобы региональные власти согласились с необходимостью смягчения земельной политики.

**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, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. т./ф.(3842) 585-616. Адрес электонной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru. **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЕ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, ЛИЦА БИЗНЕСА выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

БЕТОН АРТ
БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА
ФБС, Вазоны, Колодезные кольца КС-10.9, КС-15.9
т.: 8(3842) 33-06-83
8-902-983-06-83
8-901-929-11-86
www.betonart.net
Тротуарная плитка от 330 руб!!!
СХЕМА ПРОЕЗДА
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ УКЛАДКА ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ

Ki-Ki
Удаление нежелательных волос навсегда!
ФОТОЭПИЛЯЦИЯ от 500 рублей
БЕЗБОЛЕЗНЕННО • ЭФФЕКТИВНО • ЛЮБЫЕ ЗОНЫ
ФОТООМОЛОЖЕНИЕ от 1000 рублей
Умная технология омоложения кожи лица, рук, шеи и декольте. Эффект разглаживания морщин, лифтинг овала лица, устранение расширенных сосудов. Результат сохраняется не менее двух лет.
КОМПЛЕКСНЫЙ УХОД ЗА РУКАМИ И НОГАМИ
GEHWOL • Creative Nail Design • CND Shellac
O.P.I • CND Vinylux • SHELLAC • LUXIO • Lianail
Восковая депиляция и шугаринг
Окрашивание и оформление бровей
Наращивание и ламинирование ресниц
г. Кемерово, ул. Весенняя, 14
36 14 63 • 8 960 908 98 71

# СТРОИТЕЛЬНАЯ ГЕОГРАФИЯ

*Активно ведется строительство жилого комплекса «Томь» на Комсомольском проспекте. Его застройщик – Фонд развития жилищного строительства Кемеровской области. Фонд работает с 1994 года, активно участвуя в развитии города Кемерово, а с 2008 года – является не только инвестором, но и застройщиком.*

Благодаря деятельности Фонда значительно преобразился облик Ленинского района. Долгие годы здесь не было комплексной застройки и квартиру можно было выбирать только на рынке вторичного жилья. Теперь же выбор несравнимо шире: на одной площадке по соседству друг с другом Фонд развития жилищного строительства возводит и панельные, и монолитные, и кирпичные дома разной этажности и с большим многообразием проектных решений.

Одиннадцать домов жилого комплекса «Томь» уже возведены, ещё четыре в стадии строительства. Всего же планом застройки предусмотрено строительство восемнадцати многоэтажек на любой вкус и кошелек. Большим спросом пользуются однокомнатные квартиры с отделкой «под ключ» и балконом. Стоимость такого жилья всего лишь 1 млн 100 тысяч рублей. Учитывая спрос, застройщик увеличил число таких компактных квартир. Те, кто предпочитает жилище попросторнее, могут выбрать двухкомнатную квартиру – их количество тоже стало больше. Соответствующую квадратуру найдет в домах Фонда и большая семья.

Широкий выбор вариантов квадратных метров не единственный плюс будущего жилого комплекса. Визитная карточка застройщика – особая черновая отделка жилья: в квартирах установлены межкомнатные перегородки, согласован проект, выполнена разводка электрических сетей и коммуникаций. Это очень удобно для тех, кто хочет сделать дизайн и отделку «под себя», но не имеет в запасе лишних средств на серьезный ремонт.

Фонд развития жилищного строительства Кемеровской области

г. Кемерово,
ул. Юрия Двужильного, 12Б, пом. 40
т. (3842) 65-41-53
www.frgs-ko.ru

**Следующий номер**
**Областного экономического еженедельника**
**Авант-ПАРТНЕР выйдет 24 августа**
**Тема номера:**
**«ДЕНЬ ШАХТЁРА»**

БИНБАНК
Кредиты для бизнеса
от 10.7%*
Ваш успешный бизнес
с низкой ставкой по кредитам
пр-т Ленина, д. 59
пр-т Ленина, д. 137/3
пр-т Молодежный, д. 7
ул. Ноградская, д. 5В
ул. Ноградская, д. 1
8 800 555 8118 | binbank.ru
*Ставка от 10,7% годовых при сумме кредита от 1 млн руб. до 200 млн руб., срок кредитования до 12 месяцев, вид кредитования – кредит с индивидуальным графиком погашения/возобновляемая кредитная линия, для клиентов с кредитной историей в ПАО «БИНБАНК». Условия действительны на 09.06.2017. Реклама. ПАО «БИНБАНК». Лицензия ЦБ РФ №323.