ФИНАНСОВЫЙ ВЕСТНИК

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 30(303)

ВТОРНИК
22 НОЯБРЯ 2011

www.avant-partner.ru

2 ЧТО МЕШАЕТ ОТХОДО-ПЕРЕРАБОТЧИКАМ

3 КОГДА ПОЯВИТСЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ КАРТА

9 ОСОБЕННОСТИ КУЗБАССКОЙ ОЦЕНКИ

АКТУАЛЬНО

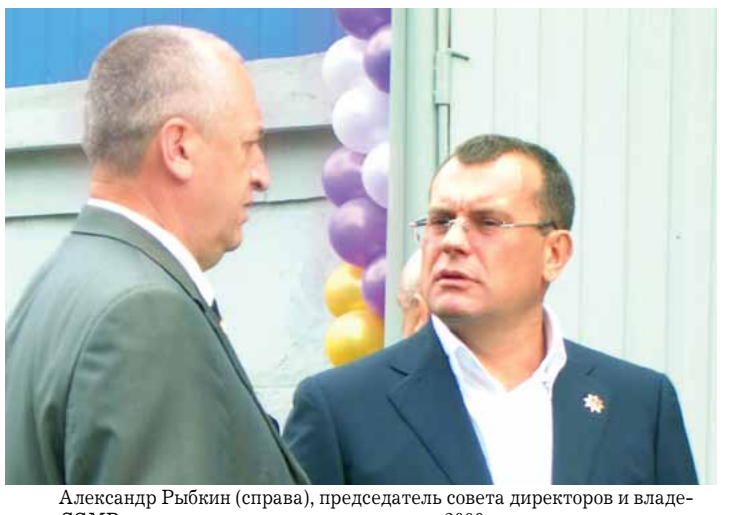
ФЕРРОСПЛАВНЫЙ ПРОЕКТ ОТПРАВИЛИ НА «КОНСЕРВАЦИЮ»

Ещё один сибирский проект ферромарганцевого производства натолкнулся на отрицательное общественное мнение, которое пришлось учитывать местным властям. Вслед за жителями Красноярска против строительства нового производства выступили новокузнечане. Инвестор и власти города прислушались, согласившись на консервацию проекта до проведения дополнительной экспертизы.

Красноярцы вышли на улицы с демонстрациями, чтобы выразить протест против строительства около города ферросплавного производства компании «ЧекСу. ВК» (марганец для завода компания планирует добывать на Усинском месторождении в Междуреченском районе). Протест же новокузнечан был сугубо виртуальным. 10 ноября на сайте «Системы электронной демократии» (democrator.ru) появилось обращение в Роспотребнадзор, губернатору Кемеровской области и главе Новокузнецка. В нём и было несогласие с планами строительства ООО «СГМК-Ферросплавы» «печей по переработке марганцевых ферросплавов на территории НКМК, находящегося в центре г. Новокузнецка». В обращение утверждалось, что «производству присвоена первая степень санитарной опасности, но мнение горожан никто не учитывал, и никто даже не оповестил их о таком вредном строительстве в черте города». Почему «никто не оповестил» неизвестно, ведь о проекте объявлялось давно и неоднократно, а первая печь нового производства была торжественно в присутствие губернатора **Амана Тулеева** запущена два года назад.

Затем запросы-протесты от горожан появились и на сайте администрации Новокузнецка. «Почему построили завод по переработке марганца в черте города. Что хотять отровить всех в конец мы и так живем не понятно чем дышем а еще и этот завод. Наши дети не КАКИХ денег не стоят МЫ ХОТИМ ЖИТЬ А НЕ УМЕРАТЬ В СТРАШНЫХ МУКАХ. Хотим рожадь здоровых детей» (орфография и пунктуация автора — «А-П»). Такой запрос появился на сайте за подписью «Боровикова Наталья Сергеевна, учащийся».

Несмотря на виртуальность «протестов», глава Новокузнецка **Валерий Смолего** быстро определился в своей позиции. На специально собранной пресс-конференции в прошлый вторник он заявил, что провёл переговоры с собственниками строящегося производства, с компанией СГМК, и добился решения о «консервации» ещё не построенного предприятия. Ни в декабре, ни в январе следующего года, заверил мэр города, производства ферромарганца в Новокузнецке не будет, поскольку нужна оценка экспертов с мировым именем всех плюсов и минусов нового предприятия, в первую очередь, его воздействия на окружающую среду. По мнению главы Новокузнецка, который, как он сообщил, занимался проектом по добыче и переработке марганца, проблема вредности этого производства была раздута «политическими оппонентами в известных целях», а после выборов их не будет слышно.



Александр Рыбкин (справа), председатель совета директоров и владелец SGMR group, вряд ли предполагал в июле 2009 года, когда вводилась в строй первая печь «СГМК-Ферросплавы», что придётся консервировать проект из-за виртуальных протестов новокузнечан

SGMK group также заявила «о консервации с 15 ноября 2011 года проекта «Мини-ферросплавное производство» до получения результатов дополнительной независимой экологической экспертизы, которая будет проведена специалистами международного уровня». Распространившаяся в городе информация о будущем ферросплавном производстве в сообщении названа «ложной», т.к. проект, по данным компании, имеет «все необходимые экспертизы и согласования». Тем не менее, с учётом обращения мэра Новокузнецка она согласилась провести дополнительную экспертизу, результаты которой будут обнародованы. Сроки её, учитывая новизну и уровень, в компании не смогли обозначить. Как сказано на сайте ООО «СГМК-Ферросплавы», печи по выплавке ферросиликомарганца будут оборудованы фильтрами с улавливание 99-99,5% атмосферных выбросов, использование воды запланировано по замкнутому циклу без выбросов в окружающую среду.

Антон Старожилов

Проектная мощность ООО «СГМК-Ферросплавы» (предприятие SGMK group, строится на базе одного из цехов бывшего Кузнецкого металлургического комбината) — 53 тыс. тонн ферросиликомарганца в год. На производстве предусмотрена установка 5 печей (первая построена в июле 2009 года), в качестве сырья — использование марганцевой руды с Селезеньского месторождения в Таштагольском районе. Общий объём инвестиций группы в ферросплавный комплекс (с учётом добывающих мощностей) составляет более 2 млрд рублей.

МЕСТО РАБОТЫ – МАЛЫЙ БИЗНЕС: ПОСТРОЙ СВОЕ БУДУЩЕЕ

26 ноября состоится II Кузбасская конференция «Место работы — малый бизнес».

В этом году мероприятие пройдёт в рамках проекта «Ты – предприниматель», при поддержке Департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области.

Формат конференция — мастер-классы имеет плюсы и конференции, где на одной площадке собран опыт нескольких экспертов по одной тематике, и мастер-класса — передачи личного, персонализированного опыта решения тех или иных проблем.

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ

1. Марафон мастер-классов от предпринимателей: «Лучшие практики от настоящих практиков: как начать свой бизнес и не прогореть»
2. Круглый стол: «Предпринимательство как образ жизни»
3. Бизнес-моделирование на основе реальных идей.

Предполагаемые участники конференции:

молодежь, ориентированная на предпринимательскую деятельность, действующие предприниматели и бизнес-тренеры, преподаватели вузов, представители инфраструктуры поддержки предпринимательства.

СПРАВКА

Конференция «Место работы — малый бизнес» проводится второй раз.

В оргкомитет конференции входят действующие предприниматели.

В прошлом году конференция прошла при поддержке Департамента промышленности торговли и предпринимательства Кемеровской области, Кемеровского филиала РГТЭУ и при участии Департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области и Фонда поддержки предпринимательства г. Кемерова.

В конференции приняли участие более 200 студентов кузбасских вузов (РГТЭУ, КемГУ, КемГУКИ, НГПИ и др.) и более 50 предпринимателей.

Регистрация на мероприятие на сайте *www.avant-partner.ru*

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«КАСКАД» ДОБАВИЛ ПОДЪЁМНИКОВ

К открывшемуся в прошлую субботу новому сезону горнолыжный комплекс «Каскад» (входит в группу компаний «Каскад» контролирующего акционера и гендиректора ОАО «Кузбасская топливная компания» **Игоря Прокудина**) приобрёл несколько крупных объектов туристической инфраструктуры. Как сообщили в группе «Каскад», у различных компаний, работающих в Шерегеше, были приобретены двухместная кресельная дорога до вершины горы Зеленая, две бугельных дороги, гостиница «Мустаг» на 16 номеров, кафе на вершине горы Зеленая и ночной клуб «Курщавель». Финансовые параметры сделок не раскрываются. Ранее основная часть этих объектов, включая подъёмники и развлекательный центр «Курщавель» числились в объектах компании «Шория-Тур». По данным Игоря Прокудина, его личные инвестиции в горнолыжный комплекс «Каскад» составили за 11 лет 20 млн долларов, и ещё 50 млн долларов будут вложены в следующие десять лет. После дополнительных покупок в состав «Каскада» входят три кресельные и четыре бугельные дороги, семь горнолыжных трасс, две гостиницы, три кафе и ночной клуб. В планах развития горнолыжного комплекса «Каскад» (ГК «Каскад») — строительство в ближайшие несколько лет трёх четырёхместных канатно-кресельных подъёмников, несколько трасс, двух кафе быстрого обслуживания, гостиничного комплекса на 140 мест и развлекательного центра. В этом году компания начинает подготовку проектов двух подъемников и трасс.

«ОЛЬЖЕРАССКАЯ-НОВАЯ» ВОЗОБНОВИЛА ДОБЫЧУ

После 15-месячного перерыва возобновила добычу угля шахта «Ольжерасская-Новая» угольной компании «Южный Кузбасс» (группа «Мечел»). Как сообщила пресс-служба «Мечела», до конца года «Ольжерасская-Новая» планирует добыть порядка 352 тыс. тонн угля. Промышленные запасы угля в лаве, которую сейчас отрабатывает шахта, составляют около 3 млн тонн. Горные работы в выемочном участке шахты «Ольжерасская-Новая» были приостановлены в августе 2010 года в связи с самонагреванием угля в выработанном пространстве.

СДС КУПИТ «АЗОТ»?

ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» (СДС) направило ходатайство в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) о покупке акций принадлежащего СИБУРу ОАО «СИБУР-Минудобрения». СИБУР, после того, как в этом году контроль над ним у Газпромбанка приобрёл **Леонид Михельсон** (акционер газовой компании «Новатэк»), объявил, что намерен продать «Сибур-Минудобрения» как непрофильный актив до конца года. Основным предприятием «Сибур-Минудобрений» является кемеровское ОАО «Азот», и таким образом, покупка «Минудобрений» — это в первую очередь приобретение кемеровского «Азота». Правда, уже не всего. Подготовка к его продаже началась уже весной нынешнего года, когда стало известно о продаже «большого» СИБУРа Леониду Михельсону. Тогда была подготовлена схема о выделении из «Азота» капролактамного производства и последующей его продаже. На этой неделе акционеры «Азота» на внеочередном собрании будут принимать решение по этому поводу — о выделении ЗАО «Капролактам Кемерово». В СДС намерение покупки «Сибур-Минудобрений» пока не комментируют.

КЭЗСБ: В РЯДУ ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ

ООО «Кемеровский завод средств безопасности» (КЭЗСБ) стал дипломантом двух престижных конкурсов «100 лучших товаров России — 2011» и «Лучшие товары и услуги Кузбасса-2011». Одна из известных разработок завода было удостоено почётного диплома в номинации «Продукция производственно-технического назначения».

Награда, которую 11 ноября в большом зале Администрации Кемеровской области, от имени Региональной конкурсной комиссии, директор ФБУ «Кемеровский ЦСМ» **Борис Голин** вручил представителям завода — главному инженеру Вячеславу Аксачёву и начальнику техотдела **Сергею Левашову** досталась изделию «Туманообразователь ФСТ-90». Напомним, что эта разработка КЭЗСБ, принесшая коллективу завода очередное свидетельство успеха, уже не впервые отмечается наградами. Так, два года назад, на XVI Международной специализированной выставке «Уголь России и майнинг-2009» туманообразователь ФСТ-90 получил Диплом Кузбасской ярмарки и Бронзовую медаль «За лучший экспонат выставки».

11 ноября 2011 года в большом зале администрации Кемеровской области состоялась церемония вручения наград по итогам конкурса «Лучшие товары и услуги Кузбасса-2011» и «100 лучших товаров России — 2011». ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности» представляла делегация в составе главного инженера Асачёва В.В. и начальника техотдела Левашова С.А.

Туманообразователь ФСТ-90 выпускается заводом на протяжении уже 5 лет. Он предназначен для работы в системах пылеподавления и применяется в горных выработках угольных шахт, а также на других горных предприятиях, характеризующихся интенсивным пылевыделением, а потому — имеющих повышенную взрывоопасность. В зависимости от заданных условий работы, конструкция позволяет использовать ФСТ-90 в двух различных вариантах: в автономной завесе, при отработке пластов угля влажностью более 10% и в каскадной завесе, на пластах угля влажностью не менее 10%. Прибор выпускается в комплекте с фильтром тонкой очистки воды.

За пятилетний срок эксплуатации в условиях самых разных горнодобывающих предприятий туманообразователь кемеровского завода отлично себя зарекомендовал, сегодня он пользуется устойчивым спросом на угольных предприятиях Кузбасса и за его пределами. Очередная награда — ещё одно подтверждение высокого качества оборудования, выпускаемого Кемеровским заводом средств безопасности.

Подробная информация о новых разработках и продукции ОАО «Кемеровский Экспериментальный Завод Средств Безопасности» на сайте
www.kezsb.ru
Телефон коммерческой службы/факс: 8 (3842) 64-30-39

ОТХОДЫ БЕЗ ДОХОДОВ

Тема переработки отходов в этом году поставлена в повестку дня региональной экономической политики. Что вполне объяснимо – в Кемеровской области сосредоточено огромное количество промышленных производств, которые ежегодно выдают без малого два миллиарда тонн отходов. На выставке-ярмарке «Кузбасская неделя комфорта и безопасности жизнедеятельности 2011», проходившей на прошлой неделе в Кемерове, участники «круглого стола», посвящённого проблемам и перспективам развития этой сферы, подвели первые итоги заявленной весной этого года политики поддержки и развития отрасли по переработке отходов.

Как сообщал ранее «А-П», власти Кузбасса весной этого года заявили о необходимости развивать новую для региона отрасль — переработки промышленных и твёрдых бытовых отходов, объявив её одним из приоритетов развития. В целом, для поддержки компаний этой сферы, которыми по большей части являются предприятиями малого бизнеса, были установлены налоговые льготы, а также кредитная поддержка.

Как сообщала на заседании «круглого стола» начальник отдела охраны окружающей среды и экологической экспертизы областного департамента природных ресурсов и экологии **Татьяна Чепикова**, начиная с 2004 года, количество отходов в регионе выросло практически на 30%, и в 2010 году составило 1,8 млрд тонн. При этом 98% от общего объёма — это отходы предприятий по добыче полезных ископаемых. «Кузбасс, как это ни печально, по-прежнему занимает лидирующие позиции, как по Сибири, так и в целом по стране. В Кемеровской области по статистике образовывается 50% всех отходов по России», — уточнила она.

В сфере переработки отходов в Кузбассе работает уже около 40 предприятий. Как рассказала «А-П» исполнительный директор Кузбасской Ассоциации переработчиков **Екатерина Волынкина**, несмотря на меры поддержки отходопереработчиков, проблемы у них остаются всё те же. Например, плата за переработку «чужих» промышленных отходов. «Когда отходы становятся сырьём для малого бизнеса, собственник начинает требовать плату за них плату. Как правило, для небольшой компании это значит только одно — закрытие производства», — пояснила она. «Неподъёмными» для отходопереработчиков являются высокая ставка земельного налога и размер арендной платы за неё. «Порой возникают несколько абсурдные ситуации. Например, компания «Экомаш», выкупив у Новокузнецкого меткомбината смоляное озеро, куда с 30-х гг. прошлого века сливали высокотоксичные смолистые отходы, вынуждено платить сегодня 5 млн рублей за землю. Хотя, по идее, это город должен им платить за то, что они очищают такой опасный для здоровья объект», — считает она.

По-прежнему сложно переработчикам привлекать инвестиции. По оценке Екатерины Волынкиной, льготных займов недостаточно, а у банковских кредитов слишком высокий процент, ведь «прибыль у таких предприятий, как правило, нулевая». Впрочем, и в таких непростых условиях за последние два года инвестиции участников ассоциации в развитие производств по переработке кузбасских отходов составили около 200 млн рублей, в планах — ещё порядка 20 проектов стоимостью 1,1 млрд рублей.

Ольга Быччкова

НЕДРА ПОШЛИ

На прошлой неделе в Кемерове сравнительно успешно прошли аукционы по продаже прав пользования недрами. Своих собственников нашли четыре участка угольных месторождений и один участок россыпного золота. Среди приобретений один из самых дорогих за последнее время угольных участков, за который было предложено заплатить 464,2 млн рублей.

Сразу четыре аукциона прошли в прошлую среду. На них были проданы лицензии на месторождение россыпного золота и на три участка угольных месторождений. Две победы на торгах одержали предприятия группы «Стройсервис», — ООО «Разрез «Березовский» получил право разработки участка Бунгурский 7 (запасы угля энергетической марки Т— 27 млн тонн) в Новокузнецком районе с платежом 89,1 млн рублей, а ООО «Шахта №12» — участка Черкасовский 2 (25 млн тонн угля марок К, КО, КС и ТС) в Киселевске с платежом 199,65 млн рублей. Помимо победителя в этих аукционах принимало участие ОАО «Кузбасская топливная компания», но оно не предлагало своей цены, и на торгах было сделано по одному шагу. Представитель предприятий — победителей, **Руслан Терзиков**, зам начальника юридического отдела ЗАО «Стройсервис», объяснил приобретение Бунгурского 7, тем, что группа старается обеспечить себя запасами углей разных марок, а Черкасовского 2, – необходимостью пополнения заканчивающихся запасов шахты №12.

Также без конкуренции были продана лицензии на небольшой участки Северный Маганак 2 (запасы — 2 млн тонн угля марок К, КС, ОС и Т) в среду и на участок «Вторая очередь Бачатского разреза» (312 млн тонн запасов угля марок СС, КСН, КО, Ж и Т) в пятницу. Первую за 30,8 млн рублей приобрело прокопьевское ЗАО «КапиталИнвест», гендиректор которого **Игорь Калугин** сообщил, что компания учреждена кемеровскими и прокопьевскими предпринимателями с опытом работы в угольной отрасли, и на Северном Маганаке 2 она планирует доработать запасы ранее работавшего там участка открытых работ шахты «Центральная». Она закрылась в рамках реструктуризации отрасли в 1998 году. На остатках запасов шахты «Центральная» компания планирует построить разрез годовой мощностью около 500 тыс. тонн. «Вторая очередь Бачатского разреза» была приобретена за 464,2 млн рублей. Как пояснил начальник геологического отдела ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» **Дмитрий Шалов**, новые запасы необходимы для поддержания существующего уровня добычи Бачатского разреза, 9-9,5 млн тонн угля в год.

Конкуренция проявилась на аукционе по продаже лицензии на месторождение россыпного золота Заслонка (запасы золота 43 кг, плюс прогнозные ресурсы — около 800 кг) на юге Междуреченского района, в котором участвовали новокузнецкое ООО «Пай-Чер-2», норильское ООО «Таймыр», новосибирские ЗАО «Золоторудная компания «Старатель» и ООО «Строймет». Победителем на двенадцатом шаге с платежом в 3,08 млн руб было признано ООО «Пай-Чер-2», учредитель которого **Игорь Долгов** пообещал уже со следующего сезона начать работы на участке. По его словам, там остался старательский стан от ранее работавшего прииска, который отрабатывала компания «Пай-Чер», предшественница номера два. Но в 2007 году лицензия у неё была отозвана.

Егор Николаев

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

НА ПУТИ К УНИВЕРСАЛЬНОЙ КАРТЕ

С января следующего года в России стартует выдача универсальных электронных карт. Планируется, что с их помощью можно будет получить целый перечень услуг, предоставляемых как государственными учреждениями, так и коммерческими организациями. Запуск такого проекта в Кемеровской области на прошлой неделе разбирала коллегия обладминистрации на очередном заседании. Как выяснилось, пока во внедрении кузбасской универсальной карты больше вопросов, чем ответов.

Реализация проекта «Универсальная электронная карта» (УЭК) предусмотрена Федеральным законом № 210 «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». На электронном носителе, внешне похожем на обычную банковскую карту, предусмотрена фотография владельца, его фамилия и имя. Кроме того, карта будет содержать номер пенсионного страхового свидетельства, полиса ОМС и информацию по расчётным счетам в банке. Чтобы карта стала платёжным инструментом, она будет оснащена специально разработанными приложениями. Сначала выдача карт будет проходить исключительно по заявлениям. А вот с 2014 года вступит в силу обязательный порядок получения. Однако те, кто посчитают карту ненужной лично для себя, исходя, например, из религиозных соображений, имеют право отказаться от неё, написав заявление установленного образца. Организатором и координатором проекта внедрения является федеральная уполномоченная организация ОАО «Универсальная электронная карта».

БЮДЖЕТНЫЙ СТАРТ

Старт проекта в Кузбассе, как и в других регионах, начался с создания организации, которая должна была комплексно заняться выдачей и обслуживанием карт. Закон оставил субъектам РФ право выбора — создать государственное предприятие или акционерное общество. В первом случае — финансирование проекта практически полностью из бюджета области. Во втором — есть возможность привлечения инвесторов с сохранением контрольного пакета акций за регионом. Как рассказал на заседании коллегии начальник областного департамента информационных технологий **Сергей Мурашкин**, в Кузбассе пошли вторым путём, создав ОАО «Регистр универсальных электронных карт Кемеровской области» (РУЭК). Единственным учредителем его с уставным капиталом в 21 млн рублей пока выступает областная администрация. Но в ближайшее время положение дел изменится: Сбербанк и Банк «УралСиб» (оба входят в состав учредителей федеральной уполномоченной организации ОАО «УЭК») выразили готовность стать инвесторами в РУЭК. «В Федеральную службу по финансовым рынка РФ направлены документы для государственной регистрации дополнительного выпуска ценных бумаг. После выкупа акций произойдёт увеличение уставного капитала на 20 млн рублей (по 10 млн от каждого банка) и в сумме составит 41 млн рублей. При этом долевое участие учредителей распределится следующим образом: Кемеровская область — 51,22%, Сбербанк и УралСиб — по 24,39%», — пояснил начальник департамента.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Одним из вопросов, вызвавших дискуссию среди членов коллегии, стала возможность получения прибыли созданной компанией. «Ждать доходов от «РУЭКа» в ближайшее время не приходится, полноценное функционирование карты начнётся только после того, как появится достаточное число участников», — заявила председатель областного комитета по управлению госимуществом Наталья Витковская. В свою очередь генеральный директор «РУЭКа» **Дмитрий Ефремов** рассказал «А-П», что одной из форм получения дохода станет абонентская плата, которую регион имеет право установить для компаний-участников проекта. Кроме того, возможно введение комиссионных сборов, например, когда держатель карты рассчитывается за услуги. «На владельце карты комиссия никак не отразится, это договорные отношения между участниками системы УЭК», — уточнил он. Создатели проекта, пытаясь привлечь бизнес в партнёры, говорят, что универсальная карта откроет перед коммерческими структурами большие возможности. В частности, их продукты и услуги получат «выход» на многомиллионную аудиторию потенциальных потребителей.

И, тем не менее, говорить о будущей прибыли пока сложно. Во-первых, вряд ли можно рассчитывать, что кузбассовцы с начала следующего года массово пойдут получать карты, и сразу появится много их пользователей. Пока РУЭК направил заявку на выпуск пилотной партии в количестве 500 штук. Во-вторых, пока нет соответствующей инфраструктуры, и даже, если появятся пользователи, то функционировать карта в полном объёме сможет ещё не скоро. В-третьих,

Окончание на стр. 4

На федеральном уровне разработан и одобрен дизайн УЭК

ПРЕСС-РЕЛИЗ

«РОСТЕЛЕКОМ»: ИНТЕРНЕТ В КАЖДЫЙ ДОМ

На прошлой неделе «Ростелеком» презентовал единое федеральное предложение широкополосного доступа — «Домашний Интернет», ориентированное на массовый сегмент рынка.

Основным преимуществом нового предложения для клиентов по всей стране является возможность самостоятельно компоновать необходимый им набор услуг из предлагаемых вариантов по принципу «интерактивного конструктора», и тем самым гибко управлять своими расходами на услуги связи. Стоит отметить, что тариф подключения к сети можно самостоятельно менять каждые сутки.

Базовым функционалом «Домашнего Интернета» является опция «Домо-минимум», обеспечивающая клиенту безлимитный доступ в сеть Интернет на комфортной скорости. Дополнительно клиенты могут увеличивать в несколько раз скорость подключения к сети (в 2,4,8 и 16 раз), получить антивирусное программное обеспечение, фиксированный IP-адрес и многое другое. При этом стоимость предоставленных услуг не зависит от технологии подключения клиента.

«Сегодня мы презентуем очередной шаг в построении единого продуктового ряда компании, — заявил Вице-Президент — коммерческий директор ОАО «Ростелеком» **Павел Зайцев**. — В рамках данного продукта мы попытались реализовать комфорт для наших клиентов, сделать так, чтобы клиент мог сам выбрать ту скорость, которая его интересует при подключении к домашнему интернету. Кроме того, мы запустили единый промосайт (constructor.rt.ru) в форме видеоконструктора. Он является первым шагом на пути вывода на рынок для наших клиентов единого личного кабинета, который сейчас находится в стадии разработки».

Также было отмечено, что «Домашний Интернет» — это первый продукт, который будет запускаться под новым брендом объединённого «Ростелекома». При этом в каждом из регионов он сохраняет преемственность, режим кобрендинга.

В настоящее время количество абонентов широкополосного доступа (ШПД) «Ростелекома» составляет по стране 7,7 млн человек. Согласно стратегии развития компании, рост доли рынка абонентов проводного ШПД к 2015 году планируется до 50%. При этом ожидается, что большая часть этого прироста будет обеспечена именно за счёт использования нового единого для всей России предложения широкополосного доступа.

«В Кузбассе акция подключения к «Домашнему Интернету» стартовала 1 ноября. На момент презентации к данной услуге подключилось более 500 абонентов. Она будет тиражироваться в 13 городах области по двум кластерам. В первый кластер войдут самые крупные города: Кемерово, Новокузнецк, Ленинск-Кузнецкий. Во второй — все остальные», — сообщил директор Кемеровского филиала ОАО «Ростелеком» **Александр Рейхерт**. По его словам, «Домашний Интернет» — это ещё один маркетинговый инструмент, который позволит компании добиться заявленных амбициозных целей. «Понятно, что кроме этого инструмента должен быть ещё и предмет продаж, — отметил Александр Яковлевич, — Если в 2010 году мы построили в области 8,5 тысяч оптоволоконных портов, то к концу 2011 года будем иметь уже около 40 тысяч таких портов в 13 городах Кузбасса. На следующий год мы подали на утверждение план по доведению количества оптоволоконных портов до 54 тысяч. Кроме того, мы развиваем рынок Интернета в тех районах, где практически нет конкуренции в этой сфере — в сельских поселениях. В 2011 году в сёлах мы дополнительно подключили еще около 2 тысяч портов».

ЦЕНА ВОПРОСА

565 миллионов рублей вложено в строительство Губернского центра спорта «Кузбасс», открывшегося в Кемерове в прошлую пятницу. Из этой суммы около 100 млн рублей затрачено на оснащение и оборудование. Расходы в соотношении 50 на 50 взяли на себя — обладминистрация и «Русский международный банк-Лизинг», по инициативе его вице-президента, выпускника кемеровской школы №65 **Александра Брыксина**. Универсальный спортивный зал центра, как сообщило управление по социальной и информационной политике кемеровской администрации, может вместить до 2,3 тыс. зрителей. В нём планируется проводить соревнования разных уровней, а также концертные программы. Кроме того, в спорткомплексе оборудованы зал борьбы, зал бокса; зал художественной гимнастики с двумя помостами; три зала хореографии, а также залы начальной подготовки, тренажерный, общей физической подготовки, для занятий фитнесом. Кроме того, в составе центра есть гостиница на 73 места.

329 миллионов 500 тысяч долларов кредитной линии открыл Газпромбанк ООО «Шахтоуправление Карагайлинское» (входит в УК «Заречная») для финансирования проекта строительства шахты проектной мощностью 1,5 млн. тонн в год и обогатительной фабрики. Как сказано в сообщении банка, финансирование проекта осуществляется с применением принципов проектного финансирования, кредитные средства предоставляются шахтоуправлению на срок до 7 лет. Также заявлено, что срок строительства и ввода в эксплуатацию шахты, обогатительной фабрики и железнодорожного углепогрузочного комплекса не превысит трех лет. Первый уголь планируется получить в 2013 году, выход на проектный объём добычи 1,5 млн тонн ожидается к 2015 году. Вице-президент Газпромбанка **Андрей Богуславский** по сообщению банка назвал угольную отрасль «одной из стратегических» для банка, указав, что «существует высокая заинтересованность банка в финансировании угледобывающих предприятий, в том числе, в участии в проектах по созданию новых и расширению существующих шахт и разрезов». «Шахтоуправление «Карагайлинское» он назвал «ярким примером реализации крупного инвестиционного проекта на принципах проектного финансирования». В свою очередь председатель совета директоров ООО «УК «Заречная» **Александр Стариков** заявил, что реализация проекта позволит УК «Заречная» существенно увеличить объем выручки, а также диверсифицировать существующий бизнес по добыче угля энергетических марок». В начале 2008 года «Заречная» объявляла о начале строительства шахты на 1,5 млн тонн угля в год на участке ранее закрытой шахты «Карагайлинская», лицензия на недропользование которой перешла к шахтоуправлению «Карагайлинское», и обогатительной фабрики. Планировалось, что новое предприятие начнёт добычу угля в конце 2009 года, но в связи с кризисом уже в декабре 2008 года проект был остановлен. О его возобновлении Александр Стариков объявил в начале нынешнего года, сообщив, что в проект было вложено ранее около 80 млн долларов, и что потребуется как минимум 120 млн долларов, чтобы начать там добычу.

НА ПУТИ К УНИВЕРСАЛЬНОЙ КАРТЕ

Окончание. Начало на стр. 3

потребуется время на привлечение участников проекта, а также на разработку электронных приложений.

ДОПУСЛУГИ И ДОПВЛОЖЕНИЯ

Первоначально на карте предусмотрены обязательные федеральные приложения — идентификационное (уникальный номер держателя карты), полис ОМС, свидетельство пенсионного страхования, банковское. Иначе говоря, владелец этого электронного носителя информации получит полис, пенсионный и банковскую карту — три в одном. Несмотря на то, что универсальная карта будет практически электронным паспортом, только часть услуг можно будет получить с её помощью, так как не все они переведены в электронный вид. Соответственно, владельцу карты вновь придётся предъявлять и обычный паспорт. А чтобы сделать карту ещё более востребованной, в ней предусмотрено установить дополнительные приложения — социальное (начисление льгот), транспортное (электронный проездной), оплату штрафов ГИБДД, систему скидок и другие. Их разработка будет проходить на региональном уровне.

Что касается создания инфраструктуры обслуживания карт в Кузбассе, то, как рассказывает Дмитрий Ефремов, затраты на неё составят на начальном этапе около 63 млн рублей. «Инвестиции пойдут на создание инфраструктуры УЭК в регионе, закупку серверного оборудования, организацию пунктов приема заявлений и выдачи карт и организацию обеспечения безопасности информации единой платёжно-сервисной системы (ЕПСС) УЭК», — перечислил он. Окупаемость этих вложений будет обеспечена через платежи за операции с использованием УЭКа и ожидается после пяти лет. Первые пункты приёма заявлений в регионе должны появиться на базе отделений соцзащиты, а первые карты будет выдаваться в отделениях Сбербанка и Банка «УралСиб».

Пока не решён до конца вопрос по организации защищенного канала связи для обмена данными с федеральной уполномоченной организацией. «Объём затрат на закупку соответствующего оборудования не определён», — поясняет Дмитрий Ефремов. Защита персональных данных держателей карт будет регулироваться законом №152 «О защите персональных данных», однако он не полностью охватывает эту сферу в части технической защиты каналов связи. Для обеспечения и сохранения доверия к карте процесс её выпуска на начальном этапе будет проходить централизовано. Федеральная уполномоченная организация решила, что центром изготовления карт будет ФГУА «Гознак». К подготовке карты подключилась, в том числе и Федеральная служба безопасности, представители которой выдвинули претензии к производству чипа. По оценке представителей службы, он должен быть исключительно отечественного производства. Выпуск карт с российским чипом начнётся во втором полугодии 2012 года.

Подводя итог, стоит отметить, что как на федеральном, так и на региональном уровне сейчас остается много вопросов. Но, как обещают организаторы проекта, если не все, то основная их часть будет решена до конца года. Пока же в Сибирском федеральном округе наиболее подготовленные условия. Во многом это связано с тем, что у красноярцев была создана социальная карта с необходимой инфраструктурой, которая станет основой и для УЭК.

Ольга Бычкова

ТЕНДЕНЦИИ

ИНТЕРНЕТ, МОБИЛЬНОСТЬ И ДВИЖЕНИЕ НАВСТРЕЧУ КЛИЕНТУ

Несмотря на события, которые сотрясают глобальные финансовые рынки, российская банковская система чувствует себя отнюдь неплохо, хотя конкуренция между банками всё более ожесточается. Об этом шёл разговор на конференции «Российский банковский сектор: возможности и угрозы в новой реальности», организованной Альфа-Банком для представителей региональных СМИ в конце октября в Москве.

Анализируя ситуацию, **Пётр Авен**, председатель совета директоров банковской группы Альфа банка, сказал: «Мы вступаем в долгий период стагнации. У нас будет отток капитала, можно ожидать небольшого падения цен на энергоносители. Западные финансовые рынки если будут не совсем закрыты для нас, то будут слегка приоткрыты», но, по словам **Рушана Хвесюка**, на тот момент главного управляющего директора Альфа-Банка, а сегодня — главного управляющего директора Банковской группы «Альфа-Банк»: «Мы для себя это рассматриваем как эпоху возможностей».

Анатолий Аксаков: «Сейчас банковская система чувствует себя намного спокойнее, и ЦБ накопил большой инструментарий»

Рушан Хвесюк: «В своих стратегиях большинство банков сейчас ориентированы на одни те же направления»

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

За последние несколько лет, по мнению Михаила Матовникова, генерального директора «Интерфакс-ЦЭА»: «Российская банковская система прошла период очень быстрого качественного роста, связанного со значительным объёмом инвестиций». Примером тому могут служить, например, такие показатели проникновения банковских услуг, как число выпущенных банковских карт — 146,2 млн (102% населения) и число активированных банковских карт — 78,7 млн (55,4% населения). По его данным, сегодня у нас банкоматов на душу населения установлено больше чем в Польше, Венгрии и Чехии: число банкоматов в России на 1000 человек взрослого населения в 2009 году — 76,5 (Польша — 48,9, Венгрия — 55,6, Чехия — 39,6).

Вообще, по мнению Петра Авена: «Наш финансовый сектор технологически очень хорошо развит», он это связывает в первую очередь с тем, что практически все банки создавались с нуля, и это позволяет им быть более инновационными, и с тем, что «в СССР была выдающая школа математиков», поэтому «наши ИТ продукты самые лучшие». Кроме того, новое поколение российских управленцев банковской системы очень профессионально. «Наших банкиров западные банки приглашают на управляющие позиции». Но в то же время, по словам Петра Авена, недостаточная капитализация банков приводит к тому, что они «маленькие для наших крупных компаний», поэтому — «капитализироваться надо, а количество банков должно сокращаться». Кстати, эта позиция — «укрупнение банковской системы, и то, что банков в России слишком много, так как 90% активов и пассивов находится в 200 банков, притом, что в стране их около 1000», — транслируется представителями Альфа Банка не первый год. И нужно заметить, что последние годы в России число банков неуклонно снижается, только за 2010 год их количество снизилось с 1000 до 944.

Что касается текущей финансовой ситуации, то, по мнению Петра Авена, тенденция последних трёхчетырёх месяцев, когда наблюдался рост ставок на межбанке, говорит о «первых звоночках по ликвидности». Но, по словам г-на Авена: «У нас есть пока большие резервы у Минфина, и наш ЦБ накопил большой опыт управления ликвидностью». Его поддержал и **Анатолий Аксаков**, президент Ассоциации региональных банков России, депутат Государственной Думы РФ: «Ситуацию в банковской сфере сегодня нередко сравнивают с ситуацией 2008, но сейчас банковская система чувствует себя намного спокойнее, и ЦБ накопил большой инструментарий». Просто, по мнению экспертов, «у банков начнётся более консервативная кредитная политика и накапливание подушки ликвидности».

Данные, которые привёл в своём выступлении Рушан Хвесюк, в частности то, что рост банковского актива в этом году почти полностью обеспечен ростом кредитного портфеля, рост кредитов финансируется снижением подушки ликвидности банковского сектора, а депозиты Минфина на данный момент играют ключевую роль в финансировании роста активов банковского сектора, также показывают, что запас ликвидности у банков истощается. При этом г-н Хвесюк заметил, что «ликвидность, которую предоставляют Минфин и ЦБ достаточно короткая, и строить на ней свою политику недальновидно». Поэтому приток розничных депозитов остаётся единственным источником роста долгосрочных пассивов, так как внешнедолговое привлечение сейчас гораздо менее доступно. Кстати, этот последний фактор, оказывает своё влияние на ликвидность ещё и с другой стороны. По словам **Владимира Татарчука**, первого заместителя председателя правления Альфа-Банка, сейчас крупные компании активно перестраивают свой портфель, так как «крупные российские игроки сейчас меньше получают возможности заимствование на западных рынках, они вернулись к своим банкам».

При этом, темпы роста рынка в этом году, по данным Рушана Хвесюка ниже докризисных показателей. Например, рост рынка корпоративных кредитов вырос с начала года только на 13%, а объём средств на счетах компаний в этом году не растёт. Замедление же индексаций пенсий вызвало замедление роста розничных депозитов, прирост розничных депозитов составил в этом только году 9%, что, конечно, сказывается на притоке фондирования.

Ещё на один фактор — груз плохих долгов, обратил внимание Владимир Татарчук. «Каждый банк выбрал свою модель поведения на ситуацию, которая происходила в 2008-2009 году. Многие региональные банки выбрали мо-

Окончание на стр. 6

БКС БРОКЕР.
Начните зарабатывать на фондовом рынке.

(3842) 441535 Кемерово, ул. Весенняя, 23 www.bcs.ru

БКС БРОКЕР

1. Результат работы следует понимать как итог точного незамедлительного следования всем рекомендациям на примере доходности виртуального портфеля «Маржинальный» «БКС Эксперт», сводегированной экспертами ООО «Компания БКС» по данным торгов на ММВБ за период с 11.01.2011 г. по 04.11.2011 г. Клиент дополнительно несет расходы согласно Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС» в Приложению № 11 к нему. Результат инвестирования в прошлом не определяет результат в будущем. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за результаты деятельности по рекомендациям «БКС Эксперт». не обещает и не гарантирует доходности вложений на фондовом рынке ООО «Компания БКС». Инфляция за период с января 2011 г. по октябрь 2011 г. составила 5,2% по данным Росстата (доступно на www.gks.ru). 2. НОУ «Учебный центр БКС». 3. Прямер и не должен рассматриваться в качестве рекомендации. Рекомендации предоставляются исключительно в информационных целях и не могут рассматриваться или быть использованы в качестве оферты, рекламы, предложения побуждения сделать заявку на покупку или продажу, вложение в ценные бумаги, другие финансовые инструменты. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за результаты инвестиционных решений принятых клиентом на основе рекомендаций. Не является рекламой ценных бумаг. ООО «Компания БКС». 4. НРА присвоила ООО «Компания БКС» индивидуальный рейтинг уровня AAA (максимальная надежность). 5. Воспользоваться предложением можно только при полном соблюдении условий в рамках предложения «БКС Старт». Подробности на www.bcs.ru/promo/start. В течение 90 календарных дней с момента зачисления активов по предложению максимальная ставка вознаграждения ООО «Компания БКС» за сделки с ценными бумагами на биржевом рынке составит 0,015% от оборота по сделкам, заключенным в течение одного торгового дня при обороте до 1 млн руб, минимальная сумма вознаграждения за день и за месяц не взимается. По истечении указанного срока вознаграждение определяется согласно тарифному плану «БКС-Старт», по которому клиент также несет дополнительные расходы согласно Приложению № 11 к Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС». Подробности на www.bcs.ru. ООО «Компания БКС». Реклама.

КОРПОРАЦИЯ «АСИ»: ТЕХНОЛОГИИ СТАБИЛЬНОГО РОСТА

Корпорация «АСИ » — ведущий российский производитель электронных промышленных весов. За свой 20-летний стаж работы компания перешла от производства собственно весоизмерительной техники к созданию комплексных систем учёта, способных определять вес в движении, вести фото- и видеонаблюдение, распознавать номера вагонов и автомобилей, измерять уровень радиации, а также в режиме реального времени передавать эти данные на сервер. Постоянное совершенствование технологий стали гарантом востребованности продукции корпорации среди ведущих промышленных предприятий России и стран СНГ. Как считают в компании, залог успешного развития — сформированный коллектив профессионалов.

Бабушкин Максим, начальник механического цеха

Тихомиров Алексей, бригадир комплексной бригады

УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ — ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Старт работы компании выпал на достаточно сложное время — начало 90-х годов, именно тогда группа единомышленников приступила к созданию уникального производства.

«На тот момент в России и в частности в Кузбассе как таковых весостроительных технологий практически не было, и приходилось буквально с нуля начинать работу. Причём, это касается как собственно конструкции весов, так и технических требований к их функционированию», — рассказывает начальник договорного отдела **Наталья Бобылева**, которая не только понаслышке знает о первых годах становления предприятия.

Вскоре первые разработки компании прошли сертификационные испытания, после чего началось серийное производство, а вместе с ним стали создаваться и производственные площадки. Среди наиболее важных этапов становления — появление крупных клиентов, которых сегодня уже с уверенностью можно назвать стратегическими партнёрами корпорации. Один из первых масштабных заказов поступил от ОАО «РЖД», и в настоящее время «АСИ» является ведущим поставщиком весов для железной дороги. Со временем, в числе заказчиков появились и крупные промышленные предприятия России и стран СНГ.

Бобылева Наталья, начальник договорного отдела

«Наша конкурентоспособность основана, прежде всего, на том, что мы не просто предлагали весы, мы предлагали решение проблем, с которыми к нам приходили заказчики, — поясняет Наталья Бобылева. — Для нас работа с заказчиками строится на принципах доверия и ответственности».

Создание уникальных решений стало своеобразной визитной карточкой корпорации. Естественно, создавать такие разработки могут исключительно профессионалы своего дела. «Основой развития предприятия были и остаются люди, — подчёркивает директор по экономике и финансам **Наталья Самойлова**. — В штате компании умные, профессиональные сотрудники, способные мыслить творчески, проявлять инициативу и не останавливаться на достигнутом».

Последнее позволило корпорации вывести технологии на совершенно новый уровень. Наверное, в начале 90-х никто не мог и подумать, что весы не просто измеряют «тяжесть», но и способны вести, например, фото- и видеосъемку и передавать данные на сервер. Можно сказать, что специалисты компании «научили» весы собирать максимально полную информацию об объекте измерения. Для этого IT-специалисты постоянно разрабатывают и совершенствуют программное обеспечение (ПО), и этому направлению в «АСИ» уделяется особое внимание.

«Чтобы создавать такие технологии, необходимо быть в курсе всех новшеств в IT-сфере. При этом, стоит отдать должное компании — она полностью приветствует инициативу и позволяет внедрять новинки. А накопленный в течение 20 лет опыт, позволяет создавать действительно уникальные решения. Когда ты внедряешь технологию уже непосредственно на предприятии, ты можешь видеть результат своей работы и его значимость», — говорит начальник отдела ПО **Константин Седельников**.

Внедрение новых технологий не просто совершенствует продукцию, оно позволяет соответствовать времени и, более того, задавать направления будущего развития в весостроении. Так, например, новым решением стало внедрение радиационного контроля для металлургических предприятий, или установка радиочастотной идентификации, благодаря которой автомобиль проходит взвешивание без участия оператора.

Сидельников Константин, начальник отдела ПО

«Активное внедрение современных технологий — было и остается одной из основ развития. Сейчас мы переходим на новые, более перспективные среды разработки — Visual Studio от Microsoft. Прежде всего, этот переход отразится на скорости создания приложений: готовый продукт для конкретного заказчика будет развиваться быстрее, — поясняет начальник отдела ПО. — Также минимизируется и время на сопровождение проекта и человеческие ресурсы».

УСПЕХ — ДЕЛО КОМАНДЫ

Кроме того, что сегодня весы перешли в ранг комплексных систем, повышающих в целом эффективность бизнеса и делающих процесс взвешивания максимально автоматизированным, изменился сам процесс их сборки.

«За последнее время мы стали более мобильными. Прежде всего, это связано с появлением плазмы, которая сделала процесс работы более быстрым: она исключила ручной труд и повысила производительность», — рассказывает начальник механического цеха **Максим Бабушкин**. При этом, большая часть комплектующих производится на предприятии. Это гарантирует заказчикам высокий уровень качества продукции. «Производство комплектующих в такой узкоспециализированной отрасли, как весостроение — процесс сложный, поэтому в цехе работают специалисты с большим опытом работы в этой сфере. Несмотря на то, что все параметры деталей закладыва-

Самойлова Наталья, директор по экономике и финансам

ют конструкторы, можно сказать, мы учимся каждый день, осваивая новую технологию», — отмечает начальник цеха.

Такой же кропотливой работы требует и сам процесс сборки. Ею занимается комплексная бригада под руководством **Алексея Тихомирова**. Именно она проводит сборку всех видов весов, которые отличаются как по конструкции и массе, которая может быть до 13-17 тонн, так и по технологии сбора. Естественно, учитывая габариты, транспортировать продукцию приходится чаще всего железной дорогой. Сборка весов требует не только определённых знаний, но и большого опыта, так, например, разница в высоте платформы по всей длине не должна превышать одного миллиметра, а такой результат, с учётом масштабной площади и тяжести металлоконструкций, которые приходится неоднократно переворачивать, возможен только в руках профессионалов.

«Сегодня с уверенностью можно сказать, что у нас работает команда», — подчёркивает бригадир. Кстати, о том, что производство весов — игра командная, говорит и тот факт, что по всей производственной цепочке налажен внутренний диалог. В частности, специалисты, занимающиеся производством комплектующих и сборкой весов, систематически дают рекомендации разработчикам, и наоборот.

Как считают в компании, сформированный коллектив — одно из главных достижений корпорации. «У нас есть сотрудники, которые работают на предприятии с момента его создания. Они пережили с компанией все этапы развития, в том числе те, когда было сложно. В свою очередь корпорация всегда оказывала помощь и поддержку своим работникам, — говорит Наталья Самойлова. — «АСИ» стремиться удержать свои кадры и привлечь новые, особенно молодых специалистов, начиная со студенческой скамьи».

Среди факторов, формирующих приверженность к компании у работников, естественно кроме уровня заработной платы, это профессиональный рост и самореализация. Как показывает опыт, и первое и второе на предприятии вполне достижимы. Так, например, Константин Седельников пришел в компанию после вуза на должность IT-специалиста и прошел путь до начальника отдела ПО. «Если говорить о перспективах развития, то для меня, наверное, во многом они связаны с компанией, — отмечает он. — Поэтому мне бы хотелось, чтобы через пять лет линейка нашей продукции была шире, тем самым мы откроем новые горизонты, как для корпорации, так и лично для себя, осваивая и предлагая новые технологии».

АСИ КОРПОРАЦИЯ

Россия, 650000
г.Кемерово, ул. Кузбасская, 31
тел. 8 (3842) 36-55-01
тел/факс 8 (3842) 36-61-49
asi@kuzbass.net
www.icasi.ru

ПРЕСС-РЕЛИЗ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2011 ГОДА ВЫРУЧКА «МЕГАФОНА» ВЫРОСЛА НА 10,2%

ОАО «МегаФон», российский универсальный оператор связи, объявляет неаудированные финансовые (по US GAAP) и операционные результаты за третий квартал, закончившийся 30 сентября 2011 года.

Основные финансовые и операционные показатели третьего квартала 2011 года

Консолидированная выручка Компании выросла на 10,2% по сравнению с третьим кварталом 2010 года до 63 433 млн рублей.

Показатель OIBDA остался на уровне прошлого года и составил 26 547 млн рублей.

Рентабельность OIBDA составила 41,9% по сравнению с 46,1% в третьем квартале 2010 года.

Чистая прибыль снизилась на 10,9% до 12 475 млн рублей по сравнению с 14 006 млн рублей за сопоставимый период 2010 года.

Свободный денежный поток Компании за девять месяцев 2011 года достиг 24 147 млн рублей.

Чистая положительная денежная позиция на 30 сентября 2011 года равна 49 924 млн. рублей.

Капитальные вложения за девять месяцев 2011 года составили 45 469 млн рублей.

Доля дополнительных услуг в выручке мобильного сегмента в отчетном квартале достигла 23,9% по сравнению с 20,7% годом ранее.

Число активных абонентов мобильной связи Компании по состоянию на 30 сентября 2011 года увеличилось за календарный год на 7,4% и достигло 60,6 млн. Консолидированные данные включают абонентов компании в России и абонентов дочерних компаний: ЗАО «ТТ-мобайл» в Республике Таджикистан, ЗАО «Аквафон-GSM» в Республике Абхазия и ЗАО «Остелеком» в Республике Южная Осетия

Комментируя финансовые и операционные показатели, Генеральный директор ОАО «МегаФон» **Сергей Солдатенков** подчеркнул:

«В третьем квартале основным фактором роста для бизнеса «МегаФона» стали доходы от передачи данных и продажи мобильных устройств, что позволило нам добиться хороших финансовых показателей: рост консолидированной выручки составил 10% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года.

Мы увеличили выручку от мобильного ШПД на 48%. Это направление — одно из самых динамичных в телекоммуникациях, и я уверен, что наши сегодняшние позиции создают стратегическое преимущество для развития в будущем.

«МегаФон» активно развивает новый сегмент бизнеса — предоставление универсальных услуг государственным клиентам. В сентябре мы заключили крупный контракт на строительство ведомственной сети связи для Федерального Казначейства: проект не имеет аналогов на рынке государственных заказов по сложности технических решений и сроку реализации».

СПРАВКА

ОАО «МегаФон» — общероссийский универсальный оператор связи, работающий во всех сегментах телекоммуникационного рынка. ОАО «МегаФон» было образовано в мае 2002 года. «МегаФон» стал первым и единственным оператором, развернувшим собственную сеть во всех регионах России. Компания и ее дочерние предприятия располагают всеми необходимыми лицензиями и работают во всех регионах России, а также в республиках: Абхазия, Южная Осетия и Таджикистан. «МегаФон» первым в России ввел в коммерческую эксплуатацию сеть 3G и сегодня является российским лидером по предоставлению мобильного Интернета, а также занимает второе место в России по количеству активных абонентов.

С приобретением в июне 2010 года одного из ведущих российских магистральных операторов — Группы «Синтерра», «МегаФон» вышел на рынок фиксированной связи для крупных государственных и корпоративных клиентов, а также услуг фиксированного ШПД. Объединенная инфраструктура «МегаФон» и «Синтерра» присутствует во всех регионах РФ, на ее базе функционируют сети GSM 900/1800, 3G, VSAT, IP/MPLS, МГ/МН, ЦОД, ЦОВ, связанные со всеми участниками телекоммуникационного рынка. Приобретение NetByNet позволило компании «МегаФон» выйти на рынок фиксированного широкополосного доступа в интернет, цифрового телевидения и IP-телефонии в Москве других регионах РФ.

В 2009 году «МегаФон» стал Генеральным партнером XXII Олимпийских зимних игр 2014 года и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи.

По состоянию на 29 сентября 2011 года, основными акционерами ОАО «МегаФон» являются компании группы «АФ Телеком Холдинг», компании группы TeliaSonera и телекоммуникационный холдинг Altimo.

Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок – нужно быть хорошо информированным.

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:

- что происходит на вашем рынке и смежных отраслях;
- какие изменения произошли в законодательных и нормативных актах, влияющих на ваш бизнес;
- кто руководит интересующими вас компаниями, и кто влияет на принятие решений в них;
- как увеличить эффективность бизнеса, какие для этого есть управленческие инструменты.

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы: 12203 – «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 – «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг». В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

Телефон редакции 8 (3842) 585-616

www.avant-partner.ru

ТЕНДЕНЦИИ

ИНТЕРНЕТ, МОБИЛЬНОСТЬ И ДВИЖЕНИЕ НАВСТРЕЧУ КЛИЕНТУ

Окончание. Начало на стр. 4

дель «голову в песок», а ситуация не меняется, экономика не будет показывать ещё несколько лет тех темпов, которые были. В этой ситуации тема плохих долгов сегодня актуальна для российской банковской системы. С теми кредитами, которые были реструктурированы в парадигме, что всё опять вырастет, могут возникнуть определённые сложности», — сказал он.

ТРЕНДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

По мнению Рушана Хвесюка: «После кризиса, особенно в этом году, идет жёсткая конкуренция за доли рынка. В своих стратегиях большинство банков сейчас ориентированы на одни те же направления». Возможности же для развития г-н Хвесюк связывает с несколькими основными трендами.

Во-первых, за последние два года доля иностранных банков на российском рынке розничного кредитования значительно снизилась (их активность в корпоративном секторе также остаётся невысокой), что отражает кризис в развитых странах и пересмотр стратегий роста ряда иностранных игроков за последние два года. Вообще можно говорить об «исходе иностранных игроков с российского рынка и уменьшение доли влияния банков с участием иностранного капитала», только за последний год несколько крупных иностранных банков объявили о своём уходе с рынка (см. врезку).

Во-вторых, экспансия государственных игроков, по мнению Рушана Федоровича, делает их менее мобильными и неспособными быстро отреагировать на спрос на новые виды услуг, поэтому повышение роли государственных банков позволяет частным банкам воспользоваться их потерей клиентской базы. Но как заметил Владимир Татарчук: «Слоны учатся танцевать, и они, безусловно, научатся. И здесь вопрос только времени». Поэтому, чтобы занять свою долю рынка, необходима быстрая реакция на изменяющие условия рынка и предложения каких-то решений для этих изменяющихся условий. Технологичность начинает доминировать.

Поэтому **Алексей Марей**, тогда руководитель блока «Розничный бизнес» Альфа-Банка, сегодня главный управляющим директор ОАО «Альфа-Банк», видит основные тренды для развития в следующем. Первое – это интенет, развитие социальных медиа, которые приводят к абсолютной прозрачности каждого шага. Второе – это мобильность. По словам Алексея Марея, это означает, что банк появится в мобильном телефоне: «Понятие «всегда рядом» станет другим». И третье — это движение навстречу клиенту. «В какой-то части мы более продвинуты, чем коллеги из Европы. У нас есть банки, которые работают в выходные и даже ночью. Но пока банки пытаются только продавать свои продукты, а не помогают клиенту решать его проблемы. Нужно идти навстречу клиенту», — сказал он.

При этом, практически все эксперты обозначили розницу, как главный драйвер роста банковской системы на ближайшие годы. Михаил Матовников это связывает с тем, что перспективы роста корпоративного сектора исчерпываются, в связи с его сильной закредитованностью и коротким сроком кредитования, что делает портфель обслуживания очень серьёзным. «Корпоративный бизнес вырос до тех размеров, которые исходя из потенциала развития, у него были», — заметил он. «Сегмент розничного кредитования выглядит наиболее привлекательным с точки зрения потенциала роста в силу низкого уровня закредитованности, — отметил Рушан Хвесюк. — Но так как этот рынок составляет только 1/5 от общего объёма банковского кредитного портфеля в России, то конкуренция между банками останется острой».

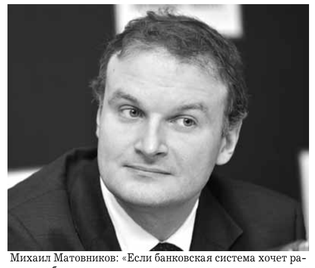
По мнению Михаила Матовникова, «тот объём, который вы можете выдать физическому лицу зависит от продукта, а не от физического лица», потому что на его месячный доход банки всё равно повлиять не смогут. Поэтому, чтобы воспользоваться возможностями для роста в этом секторе, нужно выполнить несколько условий. Первое — это экономия на масштабе. Второе, резко нарастить объём непроцентных доходов, прежде всего комиссионных. Банк должен превратиться в фирму финансовых услуг, за которые люди готовы платить. В настоящий момент доля комиссионных доходов составляет около четверти, а должна быть, по его мнению, — половина. И многие банки считают наращивание комиссионных доходов стратегическим направлением своего бизнеса. И, третье, это переход к более долгосрочным операциям. Причём, по словам директора «Интерфакс-ЦЭА», сейчас банковская система находится в беспрецедентной ситуации — условии ограниченного спроса на банковские услуги, но реакция её неадекватна. Так как краткосрочные операции, повышают операционные издержки. А повышение процентных ставок влечёт за собой падение спроса, а значит меньшей выдачи кредитов, а это означает, что будет падение кредитного портфеля. По его мнению: «Если банковская система хочет расти, она будет снижать процентные ставки и переходить к долгосрочным операциям». Здесь, по его словам, главным драйвером роста по увеличению доходности должна стать ипотека.

Что касается малого бизнеса, то Михаил Матовников считает, что это ниша для небольших региональных банков. «Когда вы играете с малым бизнесом, самое главное не то по какой ставке вы его кредитуете. Самое главное — знать этот малый бизнес. Конкуренция идёт через отношение с клиентом, а не через возможность предложить ему самый дешёвый продукт. Вы должны понимать его, при этом ставки сравнимы с потребкредитованием. Мелким банкам очень сложно будет работать в рознице, но МСБ — это очень хорошая ниша для них», — заметил он. Что косвенно подтвердил Владимир Татарчук: «Опыт 2008 года показал, что там нестандартная ситуация с точки зрения работы с плохими долгами. Банки, для того, чтобы успешно собирать долги в этом сегменте должны реагировать за 2-3 недели. Сегодня вся государственная инфраструктура не готова реагировать в такие короткие сроки. Поэтому банки вынуждены лонгировать, идти на экономически необоснованные условия реструктуризации. И я не вижу модели, которая бы чётко работала». Более гибкая политика небольших банков и хорошее знание местного рынка позволят им быть конкурентными в этой нише.

Но, как заметил Рушан Хвесюк: «Возможности у банков не такие большие. При сжатии ожиданий, потребностей в росте как таковой нет». Тем более, что «основная самая яркая характеристика сегодняшнего рынка — никто не может предсказать что будет даже на горизонте полугода. Прогнозировать на 10 лет даже проще».

Галина Красильникова

Владимир Татарчук: «Слоны учатся танцевать, и они, безусловно, научатся. И здесь вопрос только времени»



Михаил Матовников: «Если банковская система хочет расти, она будет снижать процентные ставки и переходить к долгосрочным операциям»

Объявления об уходе с рынка иностранных игроков за последний год:

***Июнь 2010г.** — американский Morgan Stanley продал свой ипотечный бизнес в России;*

***Июль 2010г.** — шведский Swedbank объявил о сворачивании розничного бизнеса в России;*

***Декабрь 2010г.** — испанский Santander полностью ушел с российского рынка;*

***Январь 2011г.** — британский Barklay's Bank объявил о намерении продать розничный бизнес в России;*

***Апрель 2011г.** — британский HSBC объявил об уходе с российского розничного рынка, в июне заключил сделку с Citi;*

***Июнь 2011г.** — американский GE Money Bank и шведский Handelsbanken заявили о желании уйти из России;*

***Сентябрь 2011г.** — французский BNP Paribas объявил о намерении закрыть большинство отделений в России.*

БАНКИ ЗОВУТ В СЕТЬ

Всего в 5-6% оценивается сегодня экспертами уровень проникновения интернет-банкинга среди клиентов кредитных организаций. При этом не более 15% систем интернет-банкинга способны конкурировать за активного пользователя. К таким выводам пришли эксперты, привлечённые рейтинговым агентством «Эксперт-РА», для исследования рынка интернет-банкинга в России, опубликованного весной этого года. Однако этот сектор услуг все эксперты называют одним из самых растущих. «Авант-ПАРТНЕР» решил выяснить у банкиров, кого и чем, они намерены завлекать в Сеть.

БЫСТРО, УДОБНО...

Эксперты, опрошенные агентством «Эксперт-РА» (49 российских банков и 2 аутсорсинговые компании), отмечали, что среди систем интернет-банкинга чётко выделяются два сегмента: «стандартные», со скромными возможностями, ориентированные в первую очередь на разгрузку офисов банка от очередей, и «передовые», которые за счёт более широкого функционала привлекают наиболее активных пользователей. Пока оба сегмента будут развиваться параллельно, резюмируются в исследовании, и только через 3-4 года, когда проникновение интернет-банкинга с нынешних 5-6% достигнет 15-20%, «передовые» однозначно выйдут в лидеры по темпам роста.

Между тем, банкиры отмечают, что очень серьёзный рост сектора в целом. **Дмитрий Каштанов**, начальник отдела развития интернет-банка Альфа-Банка говорит, что на сегодняшний день их более клиентов, пользующихся услугами «Альфа-Клик», составляет 2,5 млн человек. Об активности, по его словам, можно судить по следующим цифрам: каждый месяц мы регистрируем почти 3 млн входов в интернет-банк, каждый день — порядка 100-120 тысяч входов (для сравнения, в России ежемесячно фиксируется до 3 млн обращений в Бюро кредитных историй за информацией о людях, обратившихся за кредитом в банк — «А-II»). В Кузбассе, как говорит Светлана Головня, директор по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка, доля клиентов, активно пользующихся данной услугой, составляет 40%: «Причём отдельно хочется отметить активное пользование данной услугой клиентов-сотрудников компаний, обслуживающихся у нас по зарплатным проектам, Альфа-Банк — это расчётный банк на каждый день, с помощью «Альфа-Клика» мы помогаем клиентам оперативно решать их каждодневные вопросы. Это оплата счетов и мобильной связи, покупки, переводы, конвертация и многие другие. Что касается Кемеровской области в целом, доля клиентов, пользующихся интернет-банкингом, постоянно растёт, эта услуга становится для многих столь же необходимой, как наличие мобильного телефона, например».

По словам начальника сектора удалённых каналов обслуживания Кемеровского отделения Сбербанка РФ **Алексея Зотова**, в его банке количество пользователей услугой «Сбербанк Онлайн» только за последние полгода выросло более чем на 15 тысяч человек, и на сегодняшний день в Кемеровской области составляет более 25 тысяч клиентов.

По оценкам управляющего РОО «Кузбасский» ВТБ24 **Аркадия Чурина**, на сегодняшний день уверенно пользуются данной услугой около 5% населения. Ещё около 10%, как минимум, один раз пользовались данной услугой и понимают, что это такое: «Это связано в первую очередь со страхом людей ко всему новому. Если Европа уже перешла на эту систему расчётов и оплаты счетов 20 лет назад, то в России эта услуга массово стала появляться только 5-7 лет назад. И сегодня мы отмечаем постоянный рост пользователей. Количество пользователей нашей системы «Телебанк» в Кузбассе превышает 40 тыс. человек и наибольшие темпы роста произошли за последний год». С начала 2011 года количество клиентов системы «Телебанк» в банке увеличилось на 35% и составляет более 1,3 млн. 11% от всех вкладов в банке ВТБ24 открыты через систему «Телебанк». Сегодня на интернет-банкинг в стране подписано 6-6,5 млн клиентов. «Учитывая, что количество мобильных клиентов растёт на 40% в год, а за это время количество банковских клиентов выросло на 20%, это немалый рост для такой технологичной услуги», считает Аркадий Чурин. А количество пользователей мобильным банкингом, по оценкам аналитиков ВТБ24, каждый год удваивается. Эта динамика, по их прогнозу, сохранится ещё в течение 2-3 лет. К концу 2011 года аудитория мобильного банкинга составит 1,1 млн пользователей. Таким образом, к концу 2013 года она превысит 4 млн пользователей.

Начальник отдела прямых продаж Кемеровского филиала ОАО «Промсвязьбанк» **Дмитрий Денисов** считает, что мотивации клиента, идущего за банковской услугой в Сеть, просты: «Посудите сами, находясь за компьютером с доступом в Интернет, используя PSB-Ритейл, вы можете всё — пополнить счёт своей банковской карты, оплатить мобильную связь, совершить перевод в другой банк, купить валюту, подать заявку на

Окончание на стр. 8

ОАО «Банк Москвы». ОАО Банк ВТБ. На правах рекламы

БАНК МОСКВЫ: БОЛЬШАЯ ПОМОЩЬ МАЛЫМ

В соответствии со стратегией развития ОАО «Банк Москвы» на 2011-2014 годы, представленной в первой декаде ноября, уровень кредитного портфеля банка по корпоративным клиентам планируется увеличить в 2,3-2,7 раза и довести его до 600-700 млрд рублей. Большое внимание в реализации запланированных показателей уделяется кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ).

Малый и средний бизнес, как ни какой другой, нуждается сегодня в пополнении оборотного капитала и инвестициях. Средства необходимы на увеличение товарооборота, закупку оборудования, сырья, материалов, приобретение транспортных средств или недвижимости, развития бизнеса вообще. Собственных средств не всегда достаточно для решения всех проблем, поэтому банковское кредитование зачастую является для МСБ основным источником финансовых инвестиций.

Кредитование малого и среднего бизнеса — одно из приоритетных направлений в Банке Москвы с 2005 года. Структурные изменения, произошедшие в банке в 2011 году, подтвердили это. Новая стратегия определила развитие Банка Москвы как самостоятельного универсального коммерческого банка в составе Группы ВТБ. И все основные направления его деятельности, в том числе и кредитование МСБ, были сохранены и получили дальнейшее развитие.

Кемеровский филиал Банка Москвы одним из первых начал активно внедрять программу кредитования МСБ в регионе и за 6 лет работы добился неплохих результатов. Доля кредитов МСБ в общем кредитном портфеле Кемеровского филиала по состоянию на 1 ноября 2011 года составляла более 15%. За 9 месяцев текущего года предприятиям МСБ было выдано более 1,3 млрд рублей, что на 300 млн рублей больше, чем за аналогичный период 2010 года. Приведённые цифры свидетельствуют о том, что кредиты МСБ востребованы и популярность их постоянно растёт.

На сегодняшний день Банк Москвы предлагает своим клиентам несколько специальных программ для кредитования малого и среднего бизнеса, которые с момента внедрения неоднократно дорабатывались и адаптировались к требованиям времени и рынка.

Например, активно работает программа микрокредитования («Кредит на развитие индивидуального предпринимательства» и «Микрокредит»), которая предполагает выдачу кредитов на суммы от 150 тысяч рублей до 5 млн рублей, сроком от 6 месяцев до 3 лет. По этой программе заемщик — индивидуальный предприниматель, может получить кредит без обеспечения на сумму до 1 млн рублей, а юридическое лицо — на сумму до 1,5 млн рублей.

Для более крупных заёмщиков банк предлагает кредиты на суммы до 50 млн рублей, для этого сегмента рынка работает программа «Кредит на развитие малого бизнеса» и «Кредит на развитие предпринимательской деятельности». Такие кредиты выдаются на срок до 5 лет.

Специально для малого бизнеса разработан такой продукт как «Экспресс-овердрафт». Максимальный лимит по экспресс-овердрафту составляет 5 млн рублей.

Для индивидуальных предпринимателей, существует ещё один специальный продукт — «Экспресс-кредит ИП». Сумма возможного кредита в этом случае определяется расчётным путём и не может быть больше 1 млн рублей, максимальный срок кредитования индивидуального предпринимателя по такой программе — 5 лет.

Наибольшей популярностью в текущем году у МСБ пользуются кредиты в форме овердрафта, такой кредит часто сравнивают с дополнительным кошельком — не хватило средств на оплату поставленной продукции, налогов, выплату заработной платы или возник краткосрочный кассовый разрыв — воспользуйся овердрафтом. Поступили средства от покупателей, банк сам направит их на погашения возникшей ссудной задолженности. За 2011 год объём таких кредитов по Кемеровскому филиалу увеличился в 2 раза.

По-прежнему большим спросом пользуются кредиты с разовой выдачей, без оформления имущественного залога. В 2011 году Банк Москвы улучшил условия кредитования по таким программам, увеличив суммы беззалоговых кредитов и упростив ряд требований к уровню платёжеспособности и кредитоспособности заёмщиков, что повысило популярность таких займов.

Одновременно по кредитам под имущественное обеспечение, в банке применяется гибкая залоговая политика, индивидуальный подход. При наличии действующего бизнеса получить кредит по ним можно в кратчайшие сроки.

Как и другие банки в этом году Банк Москвы неоднократно уменьшал процентные ставки по кредитам для малого бизнеса. На сегодняшний день процентные ставки по кредитам МСБ зависят от суммы и срока кредитования и находятся в интервале от 11% до 15% годовых.

Таким образом, в Банке Москвы готовы предоставить своим клиентам — представителям МСБ широкий выбор кредитных программ, помочь сориентироваться в условиях кредитования и выбрать наиболее оптимальные из них. Ведь успех Вашего бизнеса — это успех и для банка.

Банк Москвы
Банк Вам в помощь

Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»

Центральный офис:
г. Кемерово, ул. Ноградская, 5г, тел.: (3842) 76-99-99, 75-64-98;

Отделение №1 «Октябрьское»:
г. Кемерово, пр-т Октябрьский, 30, тел.: (3842) 51-29-69, 72-18-81;

Отделение №2 «Центральное»:
г. Кемерово, ул. Д.Бедного, 1, тел.: (3842) 36-92-23, 36-86-08;

Отделение №3 «Ленинск-Кузнецкое»:
г. Ленинск-Кузнецкий, пр-т Ленина, 50, тел.: (38456) 3-29-03, 3-24-50;

Отделение №4 «Новокузнецкое»:
г. Новокузнецк, ул. Орджоникидзе, 29, тел.: (3843) 79-99-99, 46-33-97;

Отделение №6 «Тольяттинское»:
г. Новокузнецк, ул. Тольятти, 46 а, тел.: (3843) 76-44-08.

В партнерстве с ВТБ

ПРЕСС-РЕЛИЗ

СБЕРБАНК УВЕЛИЧИВАЕТ ДОХОД ПО ВКЛАДАМ

Нынешней осенью Сбербанк серьезно изменил процентные ставки по вкладам, заметно увеличив их по сравнению с прежним уровнем. Если раньше максимальный процент по депозитам составлял 4,75%, то сейчас он вырос до 8%. Как сообщила **Анжелика Рогожкина**, управляющий кемеровским отделением №8615 Сибирского банка Сбербанка РФ, банк серьезно пересмотрел свою политику в области вкладов, в результате чего ставки повышены по всем их видам. Помимо этого клиентам Сбербанка сделано несколько специальных особо выгодных предложений. В честь 170-летия банка, которое отмечалось 14 ноября, предоставлена возможность, открыть вклад «Юбилейный» со ставкой в 7% и сроком на 6 месяцев при минимальном размере вносимой суммы 20 тыс. рублей. Данное предложение действует до 31 января 2012 года. Для категории клиентов, с суммой вклада более 1 млн рублей, действуют специальные предложения «Максимальный» и «Управляемый», с особо выгодными условиями и с максимальной ставкой в 8% при вкладе на срок от 3 до 6 месяцев.

Кирилл Классен, заместитель управляющего кемеровским отделением №8615 Сибирского банка Сбербанка РФ, подчеркивает, что еще раньше изменился сам подход банка к формированию предложения по вкладам. Если раньше существовали десятки различных вкладов, то с этого года Сбербанк фактически делает три основных предложения по вкладам, в зависимости от того, что необходимо клиенту, от того, чего он хочет получить от вклада. Если клиент планирует только сохранить свои сбережения и получить на них хороший процент, это вклад «Доходный». Если он намерен только делать такие сбережения и регулярно вносить дополнительные суммы на свой вклад, это – «Пополняемый». Для тех же, кто планирует, и пополнять свой вклад, и пользоваться результатами этого вложения и снимать получаемый доход, предусмотрен вклад «Пополняемый». Конкретная доходность по каждому из трех видов депозитов Сбербанка, как и раньше, зависит от размера и сроков вклада. Самое интересное предложение на сегодняшний момент банк делает по вкладам на срок от 3 до 6 месяцев.

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ
Телефон редакции 8 (3842) 585-616
www.avant-partner.ru

БАНКИ ЗОВУТ В СЕТЬ

Окончание. Начало на стр. 7

кредит, и многое, многое другое...». Дмитрий Каштанов, говоря об «удобстве, быстроте и надёжности» интернет-сервисов отмечает и финансовую выгоду: «У клиента есть ещё и прямая финансовая выгода: все переводы и платежи, осуществляемые через интернет-банк, существенно дешевле аналогичных услуг, предоставляемых в банковском отделении». «Поскольку клиенты самостоятельно проводят операции при использовании мобильного банка, в ВТБ24 их поощряют более выгодными тарифами. Так, при рублевом переводе в другой банк в офисе ВТБ24 взимается комиссия 1,5%. А при пользовании «мобильным банком» она составит всего 0,3%, при этом по многим операциям комиссии вообще отсутствуют», — приводит пример такой экономии Аркадий Чурин и обращает внимание на то, что клиент получает возможность контролировать собственные счета в постоянном режиме: «Клиент имеет возможность 24 часа в сутки контролировать собственные счета и, в соответствии с изменившейся ситуацией на финансовых рынках, мгновенно отреагировать на эти изменения (например, закрыв вклады в банке, купив или продав валюту, и т.п.). Системы интернет-банкинга незаменимы и для отслеживания операций с пластиковыми картами — любое списание средств с карточного счёта оперативно отражается в выписках по счетам, подготавливаемых системами, что так же способствует повышению контроля со стороны клиента за своими операциями».

... надёжно

Как только банки начали активно предлагать интернет-услуги, одним из основных проблем, которые обсуждали специалисты, стало обеспечение безопасности расчётов. Интернет-банкинг, предоставляющий больше возможностей для быстрого совершения транзакций, констатировали эксперты в исследовании «Эксперт-РА», будет больше привлекать внимание кибер-преступников. Поэтому современная система должна иметь три эшелона защиты от потери средств клиентом. Первый и самый очевидный — продвинутые системы идентификации и информационной защиты: пользователь получает код доступа посредством SMS-сообщений или генератора одноразовых паролей. Помимо технологичных решений, должна присутствовать и административная защита — ограничения по объёму (в т. ч. у виртуальных карт) совершаемых операций и оповещение о совершаемых транзакциях в реальном времени. И, наконец, третий эшелон — репутационный. Кредитная организация не должна перекладывать риски реализации взлома через интернет-банкинг на клиента. При этом существует возможность не принимать их и на себя — использование страхования.

Аркадий Чурин уверяет, что современные технологии программно-аппаратной защиты находятся уровне, обеспечивающим 100% гарантию конфиденциальности операций и сохранности средств. «Самое главное, в сохранности средств заинтересованы прежде всего банки — поставщики услуг интернет-банкинга, отвечающие не только за сохранность финансов своих клиентов, но и за свои средства и репутацию», — говорит он. На сегодня в системе «Телебанк» ВТБ24 реализованы две схемы обеспечения безопасности на выбор клиента. Первая схема основана на OTP-кодах. Клиенту выдается скретч-карта, на которую нанесены одноразовые коды. В этом варианте для входа в систему клиент вводит логин, пароль и одноразовый код с карты, и для подтверждения операций использует одноразовые коды. Данную схему клиент может использовать в любом канале системы «Телебанк» — Интернет-версии, мобильном банке, IVR. Вторая схема предполагает установку на компьютере клиента и регистрацию ЭЦП (электронного сертификата цифровой подписи) на базе программного обеспечения Inter-PRO. Данная схема используется только в Интернет-версии системы «Телебанк».

Дмитрий Каштанов говорит, что к числу специальных технологий защиты в Альфа-Банке можно отнести шифровку трафика, систему лимитов, одноразовых паролей, виртуальную клавиатуру, систему скрытых проверок и т.д. В Сбербанке первоначально, чтобы получить возможность работы в системе он-лайн, клиенту необходимо получить банковскую карту в подразделении банка. Далее на банкомате необходимо по карте с использованием ПИН кода получить пароли для входа в систему. «Вход в систему «Сбербанк ОнЛ@йн» возможен только с вводом идентификатора пользователя и постоянного пароля. Каждая операция, проводимая в данной системе (за исключением перевода средств между своими счетами), должна быть подтверждена SMS-паролем, который приходит на мобильный телефон клиента», — рассказывает Алексей Зотов. Промсвязьбанк, по словам Дмитрия Денисова, считает приоритетом безопасность работы с системой PSB-Ритейл. Для обеспечения этого, говорит он используются «самые современные механизмы криптозащиты и обеспечения безопасности работы системы интернет-банкинга».

Впрочем, в любом банке вам скажут, что от самого клиента требуется соблюдение элементарных правил безопасности. «Даже самая совершенная система защиты не будет абсолютно безопасной, пока клиент будет забывать необходимости хранения персональных данных (логин/пароль и пр.) в недоступном для третьих лиц месте», — подчёркивает Аркадий Чурин.

ДЛЯ ВСЕХ И ДЛЯ КАЖДОГО

Банки сегодня совершенствуют и расширяют возможности интернет-банка. Вот только «краткий перечень того, что было сделано в этом году Альфа-Банком, – говорит Дмитрий Каштанов. – Запущено открытие и пополнение депозитов; добавлена возможность оплата налогов и штрафов; добавлены сотни получателей услуг, которые можно оплатить напрямую через интернет-банк; к системе электронных счетов подключены сотни интернет-магазинов, из которых счёт на оплату можно выставить прямо в интернет-банк; внедрены онлайн-переводы с WebMoney и Qiwi-Кошельком; запущена онлайн-продажа полностью электронного полиса для выезжающих за рубеж; добавлены благотворительные переводы (в пользу фондов «Линия жизни» и WWF); появилась возможность оплаты охранных систем, печати «чеков» по совершённым платежам, переводов в валюте, блокировки/разблокировки карт по SMS; расширены возможности переводов для нерезидентов». Клиенты Сбербанка тоже получили больше возможностей: появились новые поставщики услуг по оплате за связь, Интернет, телевидение, за услуги ЖКХ, налоги, штрафы ГИБДД, образовательные учреждения, Пенсионный фонд, благотворительные фонды (всего добавлено более 50 организаций), появилась возможность проводить платежи в пользу ОАО «Ростелеком» в режиме on-line. С помощью мобильного приложения клиенты систем «Телебанк» и «Телеинфо» в ВТБ24 могут следить за состоянием своих счетов, банковских карт, кредитов и вкладов. Функционал мобильного приложения позволяет оплачивать сотовую связь, Интернет, коммунальные услуги, конвертировать валюту, переводить денежные средства на счёт другого клиента банка или в другой банк. «Мобильный банк ВТБ24» предоставляет возможность всем пользователям найти ближайший банкомат, уточнить время его работы, узнать актуальные курсы обмена валют и драгоценных металлов. «В 2011 году мы продолжили активно развивать сервисы и возможности системы «Телебанк». Был расширен спектр популярных и востребованных провайдеров услуг, в пользу которых можно без комиссии осуществить платежи — их перечень пополнился 128 новыми получателями. В первую очередь, это компании по приёму коммунальных платежей, а также интернет-провайдеры и операторы сотовой связи. Новые поставщики подключались исключительно на основании данных опроса, проведённого среди клиентов системы. Была запущена возможность подключения услуги SMS-оповещения для держателей карт ВТБ24 в любом банкомате банка, что сделало услугу более популярной и доступной, а также изменён принцип предоставления услуги — количество SMS стало безлимитным в рамках оплаченного срока услуги. Сегодня большинство операций по оплате услуг в системе осуществляются без взимания комиссии с клиента, что делает сервисы «Телебанка» востребованными и привлекательными для пользователей», — рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» Аркадий Чурин.

Всё это, естественно, делается из расчёта на увеличение клиентской базы. «Кузбасс считается одним из наиболее динамично развивающихся регионов России, — говорит управляющий ВТБ24. — Численность жителей превышает 2,7 млн человек, из которых большая часть проживает в городах и пригороде, что облегчает доступ к сети Интернет. Предполагаем, что в течение ближайших 5 лет число пользователей данной услуги утроится». Светлана Головня, соглашается: «Безусловно, за интернет-банкингом большое будущее. В Кузбассе живут активные, целеустремленные люди, потребностям которых эта услуга и призвана отвечать. Сейчас практически каждый, выбирая банк, интересуется наличием и возможностями интернет-банкинга, и зачастую тот функционал, который интересен потенциальному клиенту, и является определяющим фактором при выборе банка, поэтому банки активно внедряют новые технологии, работают над совершенствованием системы, думаю, в скором времени мы отойдем от понятия «очередь», и максимальное количество вопросов будем решать дистанционно».

Очереди-очередями (их сокращение, а то и вовсе отсутствие, конечно, позволяет банкам сократить расходы) но, как свидетельствует исследование агентство «Эксперт-РА», сами банки пока не используют потенциал, который заложен в интернет-банкинге для них. Ведь онлайн-сервис даёт банкам возможность в полной мере реализовать принцип «знай своего клиента». «Появляется инструментарий для оперативной сегментации активных интернет-клиентов по предпочтениям, при этом не только финансовым. Кредитные организации могут разрабатывать и быстро информировать об индивидуальных предложениях по депозитам, кредитам и расчётным операциям. Фактически эти системы предоставляют банку единую базу данных по клиентам, с которой очень удобно работать. Но пока индивидуальный маркетинг не получил широкого распространения. Потому тот, кто сможет поставить его себе на службу, займёт достойное место на розничном рынке», отмечается в исследовании.

Александра Фомина

ТЕ, КТО ВАС ВСЕГДА ОЦЕНИТ

В грядущее воскресенье, 27 ноября представители российского бизнеса (и не только) смогут отметить «День оценщика». Этот, неофициальный пока, праздник было предложено отмечать всем с 1999 года. Выбор даты связан был с тем, что именно в этот день (тремя годами раньше) Постановлением Министерства труда и социального развития Российской Федерации была утверждена квалификационная характеристика по должности «Оценщик» (эксперт по оценке имущества). А вот предложение «отмечать всем» связано уже с необъятной широтой и разнообразием этой деятельности, ведь всё, что окружает нас, может подлежать оценке, и каждому из нас многократно приходилось что-то оценивать. Сегодня мы попытались сделать небольшой обзор сферы профессиональной оценки в нашем регионе. А заодно поздравить всех оценщиков с праздником от имени их коллег – наших сегодняшних ньюсмейкеров, и от коллектива редакции!

ДИНАМИЧНАЯ СТРУКТУРА

Кажется, что сами профессиональные оценщики, как правило, склонны относиться к колебаниям рынка в ту или иную сторону с достаточной долей некоего философского спокойствия: «Рынок оценки динамично развивается, он постоянно в движении, — говорят они. — Меняется экономическая ситуация, и рынок оценки адаптируется к новым условиям, новым требованиям времени. Тогда появляются новые виды оценки и сопутствующие услуги».

Рынок действительно меняется. Если взять за основу данные 2005-2006 годов (это одна из значимых вех в развитии отечественной оценки, связанная с отменой лицензирования и перехода к системе СРО), то структура отрасли — по видам деятельности — представляла примерно следующий вид. Абсолютным лидером была оценка недвижимости — до 41% от всего объёма. Второе место — 25% — прочно занимала оценка бизнеса и ценных бумаг. На третьем месте — 21% — шла оценка оборудования и транспорта. Всё остальное укладывалось в оставшиеся 13%, из которых 3% составляла оценка инвестиционных проектов, а 1% — оценка нематериальных активов, интеллектуальной собственности и гудвилла.

ПЕРЕМЕНЫ В ДЕЙСТВИИ

За пять-шесть лет многое изменилось. Вот как видит сегодня структуру оценочного рынка Кемеровской области начальник департамента оценки Кузбасской торгово-промышленной палаты Валентина Романовская.

— Если говорить о традиционных видах услуг по оценке, то самая большая доля в общем объёме приходится на оценку недвижимости — до 90%. Сама же недвижимость на 70% представлена оценкой зданий и помещений, и на 30% — оценкой земли. Оборудование и транспорт сегодня составляют лишь 5% от всех объёмов оценки. Столько же — ещё 5% — занимает сектор оценки бизнеса и ценных бумаг. Говорить об оценке интеллектуальной собственности уже не приходится — заказов просто нет.

Зато в практику начали входить иные виды оценочной деятельности. Так, в 2010году на рынок оценки плавно влились экспертные услуги: судебная экспертиза по определению рыночной стоимости объектов. Доля судебной экспертизы составляет примерно 20% от общего объёма услуг.

Сегодня востребована и оценка земельных участков для оспаривания кадастровой стоимости. Завышенная кадастровая стоимость земельных участков увеличила налоги на землю, что сделало налоговое бремя субъектов бизнеса неподъёмным. Все это вынуждает собственников земельных участков обращаться к оценщикам. Согласно ст.24.19 ФЗ-135 «Закон об оценочной деятельности в РФ» результаты кадастровой оценки могут быть оспорены в суде на основании отчета оценщика об определении рыночной стоимости земельного участка.

С такой оценкой современного регионального рынка согласны многие. Помимо общих тенденций движения «крупногабаритных» секторов оценки профессионалы видят и принципиально новые направления работы. Вот мнение об этом генерального директора ООО «Брент-Эксперт» **Антонины Савоськиной**.

Антонина Савоськина: «Оценка бизнеса и интеллектуальной собственности — очень редкие заказы в регионах»

— Лидирует по-прежнему спрос на оценку объектов недвижимости — для целей кредитования. Наметился рост ипотечных сделок, где оценка является обязательным компонентом ипотеки. Также заметен и рост определений на оценку от судебных органов — для решения спорных вопросов, как между юридическими, так и физическими лицами. Помимо этого развивается и растёт спрос на проведение экспертизы «отчетов об оценке». Оценка бизнеса и интеллектуальной собственности — очень редкие заказы в регионах. В большинстве своем такие проекты выполняются иностранными, московскими и питерскими компаниями — в силу нахождения управляющих компаний бизнес структур в Москве и Питере.

Укрупнение бизнеса и перемещение собственников в столицу шло и продолжает идти – это весьма специфическая особенность региона, о чем напоминает директор ООО «Центр профессиональной оценки «Веста ПЕРСПЕКТИВА» **Андрей Полянский**.

Андрей Полянский: «Только, примерно, с год назад мы почувствовали стабилизацию в работе»

— Думаю, что особенности в оценочной деятельности в Кемеровской области есть. И они в оценке угледобывающих предприятий. К нам обращаются за нашими услугами предприятия Кузбасса и не только. Было даже обращение руководства одной крупной угольной компании Донбасса, и мы помогли им в решении необходимых вопросов.

КРИЗИС И ВОССТАНОВЛЕНИЕ

С тем, что кризис нанёс ощутимый удар по сфере оценки, согласны все без исключения. В качестве последствий, за которые ответственен именно кризис, называют значительное уменьшение объёмов работ, сокращение штата оценщиков, переход отдельных компаний в другие, смежные виды деятельности: техническую экспертизу, сметные работы, составление бизнес-планов.

Взгляд на то, окончательно ли отступил кризис и насколько его последствия затрудняют работу сегодня, у оценщиков немного разный: есть мнения, что «рынок практически восстановился», а есть, и такие, что «объём заказов ещё далек от докризисного уровня и находится в определенной стагнации». «Только, примерно, с год назад мы почувствовали стабилизацию в работе, — говорит Андрей Полянский. — Граждане стали чаще брать ипотеку, предприятия кредитоваться, стали чаще проходить сделки купли-продажи коммерческой недвижимости и земельных участков. Думаю, что последствия кризиса многим пришлось мужественно преодолеть и выдержать эту «чёрную полосу».

Отмечено и то, что процесс восстановления рынка внёс значительные изменения в спектр оценочных услуг. «Появились должники по кредитам, активно начались судебные процессы «банки — должники», ужесточились требования получения кредитов, — так комментирует эти перемены Валентина Романовская. — Снизилась потребность в оценке объектов движимого и недвижимого имущества для этих целей, но появилась потребность оценки при проведении судебной экспертизы».

О САМОМ НАБОЛЕВШЕМ

Кризис кризисом, но даже он не в состоянии быть в ответственности за все трудности, встречающиеся в оценке. Мы задали нескольким профессиональным оценщикам вопрос о том, что же сегодня они могут отнести к самым проблемным вопросам в их деятельности. Практически все сошлись на одной из главных проблем, подрывающих саму основу работы оценщиков — ценовой демпинг.

Наталья Каратеева: «Как правило, за маленькие деньги делают «маленькие» отчёты, не соответствующие законодательству по оценочной деятельности»

— Если оценщик выполняет качественную оценку за минимальные деньги — это его право. Но, как правило, за маленькие деньги делают «маленькие» отчёты, не соответствующие законодательству по оценочной деятельности, — так считает Наталья Каратеева. И здесь необходимо развивать институт экспертизы отчетов, где экспертом выступает оценщик, уполномоченный Экспертным советом и сдавший квалификационный экзамен.

Склонность отдельных компаний или оценщиков к демпингу выводит ещё на одну важную проблему, уже из области норм формирования профессионального сообщества.

— Общим местом стало отсутствие устойчивых этических норм профессионального поведения в среде, как оценщиков, так и заказчиков услуг, — говорит Антонина Савоськина. — Ценовой демпинг по договорам оценки одна из самых болезненных тем. Оценка является интеллектуальной, аналитической деятельностью, она не может быть дешёвой и качественной одновременно.

Валентина Романовская: «Самая большая доля в общем объёме услуг по оценке приходится на оценку недвижимости — до 90%»

Валентина Романовская относит к ряду значимых проблем и подход к отдельным формализованным процедурам.

— Самый больной вопрос оценщиков: экспертиза отчётов об оценке в СРО. Очень трудно, практически даже невозможно получить положительное экспертное заключение на отчёт оценщика. Другая проблема связана с принятием 94-ФЗ от 21.07.2005г. (т.н. «о госзакупках»). Стало практически невозможно и экономически невыгодно участвовать и побеждать в аукционах на оценку муниципального имущества, так как согласно ст.32 данного закона, победителем аукциона признается тот участник, который предложит наиболее низкую цену контракта. В результате есть масса примеров, когда оценщики за копейки выигрывали конкурсы и оказывали услуги себе в убыток.

В КОНТАКТЕ С ОБЩЕСТВОМ

Решать вопросы совершенствования профессионального уровня оценщиков и оценочных копаний призваны общественные объединения. Помимо «головной» — Регионального отделения Российского общества оценщиков (РОО), где членство является обязательным, в Кузбассе существуют и другие формы профессионального партнёрства, которые значительно расширяют круг выполняемых сообществом оценщиков задач.

С 2007 года при Кузбасской торгово-промышленной палате существует Комитет по оценочной деятельности. Цель его создания — объединение оценщиков, обсуждение наболевших вопросов, в частности федеральных стандартов оценки в части кадастровой оценки недвижимости, обсуждения закона о госзакупках и предложений по формированию критериев отбора оценочных компаний при получении госзаказа. В ближайших планах комитета проведение круглого стола «Государственная кадастровая оценка объектов недвижимости в Кемеровской области. Перспективы и экономические последствия введения налога на недвижимость», а также обсуждение вопроса об участии оценщиков в судебных процессах и о соблюдение кодекса этики оценочного сообщества в регионе.

Совсем недавно, в октябре 2011 года, в ходе III конгресса оценщиков Сибирского федерального округа, проходившего в Кемерове, был создан Комитет по оценке собственности областного отделения «ОПОРЫ России», созданного по решению совета этой организации. Председателем этого комитета назначен руководитель Кемеровского регионального отделения Российского общества оценщиков **Виктор Скориков**, директор ООО «Центр профессиональной оценки «Трио» из Новокузнецка. В планах нового комитета на ближайшее время круглые столы на темы: «Практика рассматриваемых споров о кадастровой стоимости земли, стоимости прав аренды земли» и «Кадастровая стоимость недвижимости в свете введения в РФ налога на недвижимость». В целях поддержки субъектов малого бизнеса — по инициативе «ОПОРЫ России» — её членам предоставление оценочных услуг будет предоставляться со скидкой 30% от установленных тарифов. Консультации оценщиков для представителей малого и среднего бизнеса станут вообще бесплатными. Так сегодня наиболее ответственная часть сообщества оценщиков позиционирует себя в бизнес-сообществе.

Сергей Волков

СТРАХОВАНИЕ ЖИЛЬЯ: ИНТЕРЕС НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

Страхование жилья становится всё более и более востребованным среди жителей Кемеровской области. По оценке страховщиков, его рост в 2011 году составит примерно 20%. Как ожидают эксперты, в будущем году спрос на этот вид страхования может увеличится на 18%. Среди факторов, которые позволят выйти на такую динамику, — рост благосостояния граждан и увеличение объемов ипотечного кредитования. Не последнюю роль в популяризации страхования жилья играет и воспитание страховой культуры населения.

По данным регионального отделения ФСФР в СФО, в Кемеровской области зарегистрировано 16 региональных страховых организаций (по Сибири — 59) и 45 филиалов компаний (в СФО — 429), из которых 8 не осуществляют страховую деятельность в настоящее время. За этот год количество первых и вторых сократилось на 1 и 5 соответственно, в том числе у двух страховых организаций были отозваны лицензии, еще 2 филиала были сняты с учёта. «Уменьшение числа страховых организаций свойственно сибирскому рынку в целом», — уточнил руководитель ведомства **Евгений Снегирев**. Что касается долевого соотношения региональных и федеральных игроков в Кузбассе, то, по его словам, ситуация по сравнению с прошлым годом изменилась, но незначительно. Так, доля регионалов выросла почти на 1% до 26,22%, соответственно, пропорционально уменьшилась доля филиалов, представленных федеральными компаниями, до 73,77%. А вот в целом по Сибири наблюдается обратная картина.

Если коснуться страховых премий (без ОМС), то в общей сложности за 9 месяцев страховщики собрали 4,2 млрд рублей, что почти на 4% больше, чем за январь-сентябрь 2010 года. При этом, в минусе по сравнению с прошлым годом оказались местные игроки, собравшие 1,4 млрд рублей, что приблизительно на 19% меньше, чем годом ранее. В свою очередь филиалы федеральных компаний улучшили свои результаты на 22% и собрали 2,8 млрд рублей (по СФО и первые и вторые оказались в росте). Что касается страховых выплат (без ОМС), то в сумме они выросли почти на 7% до 2,3 млрд рублей. Между тем, в общей сложности у регионалов они уменьшились на 9% и составили 858 млн рублей, у федеральных страховщиков − выросли на 18% до 1,4 млрд рублей.

Доля премий по страхованию имущества юрлиц и граждан, в которое входит в том числе и страхование жилья, составляет в Кузбассе 8,8 %, или 372 млн рублей от общей суммы. При этом региональные страховые организации собрали на 34% больше — 66 млн рублей, или 16,7% от общей суммы страховых взносов региона, а филиалы федеральных страховых организаций, вышли с ростом в 12% до 306 млн рублей (12% от общей суммы премий). Общая сумма страховых выплат по этому виду страхования составила 104,9 млн рублей (4,5%), в частности, у федералов выплаты увеличились на 4,5% до 102 млн рублей, а у региональных игроков — уменьшились на 13%.

По данным Управления по ценным бумагам и страховому рынку администрации Кемеровского области, в десятку лидеров страхового рынка региона (кроме ОМС) входят такие компании, как Росгосстрах, СДС, Ингосстрах, Сибирский Спас, Согласие, УралСиб, Сибирь, Коместра, ВСК, Коместра-Томь.

КУЛЬТУРНЫЙ РОСТ

Как отмечают сами участники рынка, страхование жилья приобретает всё большую популярность среди кузбассовцев. Одной из причин положительной динамики роста компании называют формирование страховой культуры в регионе. «Результаты говорят о том, что у людей формируется страховая культура, и страхование оценивается как инструмент защиты своего благосостояния в случае повреждения или полной его утраты. Только за последние 2 года в компании более 10 тыс. кузбассовцев получили финансовую защиту по страхованию жилья», — отмечает руководитель Центра партнерских продаж Кемеровского филиала СОАО «ВСК» **Кристина Магдалева**. По её словам, с начала 2011 года наблюдается тенденция к концентрации страхования имущества физических лиц в крупных компаниях, в частности, перетекание клиентов в топ-5 крупных компаний. «Всё больше граждан стало ориентироваться на финансовую устойчивость, надёжность страховой компании, увеличения объёмов страхового покрытия и качество оказываемых услуг», — говорит она. По ее оценке, если анализировать весь страховой рынок Кузбасса, то страхование жилья в 2011 году продемонстрировало рост примерно в 20%, по сравнению с 2010 годом. «Наша компания по страхованию жилья опережает темпы роста рынка на 8%. При этом положительная динамика наблюдается не только в части страхования жилья через кредитные программы банков, но и в отношении имущества, не обремененного залогом», — уточняет она.

Нина Иус: «Сегодня застраховано не более 5% от общего количества жилья в Кузбассе»

Между тем, как считает начальник отдела массовых видов страхования ООО «РОСГОССТРАХ» **Нина Иус**, востребованность этого вида страхования связана с его развитием в так называемом «рыночном» сегменте, то есть без учёта ипотечного страхования и программ муниципального страхования жилья. «Доля страхования жилья в портфеле кемеровского филиала компании составляет 13,4%. Есть позитивная динамика практически во всех подвидах — в добровольном страховании строений, квартир, домашнего имущества. К сожалению, в прошлом году в банковской сфере, которая также подпитывает это направление через страхование ипотеки и залогов, так и не было набрано тех оборотов, которые были до кризиса, но и здесь уже намечается улучшение», — говорит она. При этом, по её словам, если объёмы поступлений и меняются в большую сторону, то в динамике доли это выражается незначительно, так как растут объемы поступлений по другим видам страхования.

По оценке Кристины Магдалевой, страхование жилья в Кузбассе в 2011 году продемонстрировало рост примерно в 20%, по сравнению с 2010 годом

ГОРЯЩИЕ ВЫПЛАТЫ

Что касается страхования жилья на первичном и вторичном рынках недвижимости, то уровень спроса примерно одинаков. Между тем, как отмечают эксперты, разница в финансовой защите подобной собственности все-таки есть. Как правило, первичное жильё чаще всего страхуют по ипотеке, включая также страхование жизни и трудоспособности заёмщика, титульное страхование (риск утраты права собственности). При этом, у нового жилья, чаще всего без отделки, страхуется непосредственно конструктив (стены, перегородки, перекрытия, оконные и дверные проёмы и др.). Собственники жилья на вторичном рынке предпочитают приобретать полный пакет, включающий в себя отделку и оборудование, домашнее имущество и гражданскую ответственность (возмещение ущерба нанесенного имуществу третьих лиц, проще говоря, соседям).

Размер стоимости годового полиса в этом году особо не изменился. Например, в компании «РОСГОССТРАХ» он будет составлять от 0,4 до 1% от стоимости жилья, а в ВСК — в среднем 2,5 тыс. рублей. Как и прежде на итоговую сумму повлияют, например, такие факторы местоположение, сдается ли квартира в наем, есть ли пожарная или охранная сигнализация, проводятся ли ремонтные работы и многое другое. При этом, по данным страховщиков, всё чаще владельцы квартир выбирают фиксированную стоимость, а вот при страховании строений — установленную при оценке.

Если коснуться вопроса страховых выплат, то, как рассказывает Нина Иус, большая их часть приходится на дома, где самым распространенным риском являются пожары. В квартирах среди страховых случаев чаще всего — заливы. «Это связано с тем, что люди делают ремонт и не всегда соблюдают необходимые технические требования. Иногда причиной страховых событий служит возраст систем отопления, водоснабжения, канализации», — добавляет она.

Кстати, если обратиться к заявлениям юридических и физических лиц на невыполнение страховыми компаниями обязательств по договорам страхования имущества, то, словам **Евгения Снегирева**, в региональном отделении ФСФР в СФО за январь-сентябрь 2011 года объём этих жалоб составляет менее 10% от общего числа обращений (более 65% составляют обращения на нарушения по ОСАГО).

95% СВОБОДЫ

Говоря о перспективах развития страхования жилья, стоит отметить, что на сегодня во всём мире оно является самым востребованным видом финансовой защиты. При этом в России, как отмечает Нина Иус, оно является вторым по уровню востребованности среди добровольных видов страхования — после КАСКО. «Перспективы развития этого вида страхования, безусловно, есть и, в первую очередь, они связаны с ростом благосостояния граждан, увеличением объёмов ипотечного кредитования и ростом страховой культуры населения, — считает представитель Росгосстраха. — Потенциал страхования жилой недвижимости очень высокий. Сегодня застраховано не более 5% от общего количества жилья в Кузбассе. Мы ожидаем рост в этом сегменте порядка 18-20%». В свою очередь Кристина Магдалева отмечает, что среди факторов, которые обеспечат рост страхования имущества, в том числе, увеличение объёмов вводимого жилья, что позволит расширить спектр предоставляемых услуг по финансовой защите имущества. «Страхование является стратегическим сектором экономики, который, несомненно, продолжит стремительное развитие, — говорит она. — Чтобы соответствовать требованиям времени нужно предугадывать желания и потребности рынка». Стараясь, с одной стороны, приблизить страхование к потенциальным клиентам, а с другой — популяризировать его в Кузбассе, компании развивают региональную сеть, создавая как дополнительные офисы, так и расширяя агентскую сеть. Также немаловажную роль в привлечении клиентов и формирования их лояльности к страховой компании играет система бонусов и скидок.

Ольга Бычкова

Показатели деятельности страховых организаций СФО по данным за 9 мес. 2011 г. (без учёта показателей по ОМС)

Наименование показателя	Страховые премии (млн руб.)	% от аналог. периода прошлого года	Страховые выплаты (млн руб.)	% от аналог. периода прошлого года
Региональные страховые компании	4 915	116,24	2 214	91
Филиалы страховых компаний, зарегистрированных на территории других федеральных округов	21 620	108,59	10 249	106,02
ВСЕГО	**26 535**	**109,93**	**12 463**	**103,77**

Кемеровская область

Наименование показателя	Страховые премии (млн руб.)	% от аналог. периода прошлого года	Страховые выплаты (млн руб.)	% от аналог. периода прошлого года
Региональные страховые компании	1 418	80,11	858	91,17
Филиалы страховых компаний, зарегистрированных на территории других федеральных округов	2 802	122,3	1 466	118,6
ВСЕГО	**4 220**	**103,91**	**2 324**	**106,75**

2010 год (без учета ОМС, млн руб.)

Наименование показателя	Страховые премии (млн руб.)	% от аналог. периода прошлого года	Страховые выплаты (млн руб.)	% от аналог. периода прошлого года
Региональные страховые компании	5 271	1 791	3 511	1 169
Филиалы страховых компаний, зарегистрированных на территории других федеральных округов	23 527	3 032	13 438	1 654
ВСЕГО	**28 898**	**4 823**	**16 949**	**2 823**

СТОЯНКА ЧЕЛОВЕКА, ИЛИ ЙЕТИЧЕСКАЯ СИЛА

В Кемеровском музее изобразительных искусств недавно открылась большая выставка автопортретов под названием «Прямая речь». Участвуют в ней художники всей Сибири, от Омска до Улан-Удэ, всего представлено 260 работ, развешанных на двух этажах, причём это работы последних лет (2009−2011).

Евгений Снегирев: «Уменьшение числа страховых организаций свойственно сибирскому рынку в целом»

Куратор выставки Марина Чертогова отмечает, что собрать её было нелегко, потому что автопортрет — жанр некоммерческий. В самом деле, кто же повесит в доме или офисе изображение чужого дяди, да хоть бы и тёти. К тому же автопортреты сегодня пишут редко. Вообще в истории искусств есть периоды «автопортретные» и не очень. Скажем, в 1920-е годы в России художники сами себя почти не писали, а в 1930-е этот жанр снова стал популярным.

Афоризм «человек — мера всех вещей» первым обронил софист Протагор в классической Греции. В античном искусстве так оно и было: достаточно вспомнить греческую скульптуру, она могла изображать олимпийских богов, но непременно в человеческом обличье. В Средние века искусство, насквозь пропитанное религией, стало гораздо более условным. В эпоху Возрождения вернулся интерес к античным образцам, и человек оставался в центре внимания вплоть до начала XX века. Тут в России появился «Черный квадрат» Малевича: пародия иконы, но без человеческого изображения. А на Западе Дюшан сделал объектом искусства писсуар (по этому поводу хочется припомнить доморощенный афоризм «Унитаз — лицо хозяйки»). Словом, нынешняя выставка пытается вернуть сибирскому искусству человеческую меру. А также сообщает кое-что существенное о такой вещи, как сибирский характер. Нынче это принято называть поисками идентичности.

Между тем по поводу некоторых кузбасских новостей хочется сказать: человек — мера всех вещей, и мы знаем этого человека. Вот, например, пресс-служба областной администрации пишет: «На спортивно-туристском комплексе "Шерегеш" состоится торжественное открытие нового зимнего сезона, а также пройдет праздник День снежного человека. В рамках этого мероприятия состоится турнир по русскому хоккею в валенках "Кубок Йети"». Этот самый Йети с некоторых пор отвечает у нас и за местный колорит, и за имидж региона, и за развитие экономики юга области, а теперь ещё и покровительствует популярнейшему нашему виду спорта. Похоже, Снежный человек — мера всех вещей, по крайней мере у нас в Кузбассе.

Вот другая заметка на ту же тему: «11 ноября был подписан договор о сотрудничестве и холдинга "Сибирский деловой союз" с Федерацией хоккея с мячом России... Президент ХК СДС Михаил Федяев и президент ФХМР Борис Скрынник решили, что ХК СДС станет генеральным спонсором сборной России по хоккею с мячом. При этом президенты согласились, что генеральным менеджером национальной команды станет Николай Валуев». На первый взгляд, профессиональный боксер имеет мало отношения к русскому хоккею, где даже и драк-то, как правило, не бывает, в отличие от хоккея канадского. Но если мы вспомним, что Валуев принимал горячее участие в судьбе нашего Йети и даже выражал готовность сойтись с ним в честном поединке, все становится на свои места.

Ещё одна заметка, впрочем, снова повергает в некоторое недоумение. «Президент ХК СДС Михаил Федяев и президент хоккейного клуба "Кузбасс" Андрей Сельский в составе делегации руководителей ФХМР встретились со Святейшим патриархом Московским и всея Руси Кириллом. Представители Кемеровской области рассказали патриарху о развитии хоккея с мячом в Кузбассе... В ходе беседы достигнута договоренность о проведении Всероссийского детского турнира на призы патриарха. Турнир планируется провести на Красной площади в Москве в феврале будущего года». Энтузиазм руководителей отечественного бенди понять можно: не всякому виду спорта удается залучить Святейшего патриарха в высокие покровители. Но тогда со Снежным человеком неувязочка получается, потому что его с главой Русской православной церкви даже и сравнивать как-то кощунственно. В самом деле, если Йети понимать как реликтового гоминоида, то церковь до сих пор отрицает эволюционную теорию и прочий дарвинизм, а значит, Снежного человека и за человека-то не считает. Если же зачислить его в вымышленные персонажи новейшего фольклора, то персонаж это явно языческий, а стало быть, в глазах церкви персона нон грата — она и к Деду Морозу-то с подозрением относится.

Вот ещё одно известие о фольклорном персонаже. «В Прокопьевском выставочном центре «Вернисаж» открывается выставка известного подводного фотографа Ольги Каменской. Автор представила свои работы, посвященные легендарному озеру Байкал. «Я поставила себе задачу показать Байкал изнутри, поделиться своим видением неразгаданных тайн, попытаться передать энергетику и строгую красоту озера», — отметила Ольга Каменская». Что это за эвфемизм такой — «подводный фотограф», скажите просто по-русски: русалка. Ведь только русалка способна как следует рассмотреть баснословное озеро изнутри, а потом еще и поведать людям связанные с ним секреты загадочных тайн. А в том, что русалки нынче владеют фотокамерой и употребляют в новейшем вкусе словцо «энергетика», нет ничего удивительного: прогресс, он везде прогресс, даже и в баснословном озере. Пишет же прекрасный красноярский писатель Михаил Успенский про западных гномов-рудознатцев, что они теперь подались в швейцарские банкиры и до того обленились, что и кайло поднять не могут.

И напоследок ещё одна история, которая разжигает воображение. «В доме культуры села Красные орлы Мариинского района открылась "птичья столовая". Все кормушки смастерены руками местных школьников... Ребята узнали о народных приметах, связанных с птицами, о том, какие птицы живут в Сибири круглый год, а какие прилетают зимовать. Кроме того, школьникам рассказали, чем можно кормить зимующих птиц, а какие продукты им вредны». Это до чего же у нас дожились бывшие доблестные Красные орлы, если они теперь вынуждены питаться доброхотными даяниями крестьянской детворы. Интересно бы также узнать, обитают ли эти пернатые по-прежнему в сельской местности, агитируя за прорадверстку, раскулачивание и коллективизацию, или только прилетают во время предвыборных кампаний, которые у нас приходятся аккурат на осенне-зимний период.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что человек в наши странные времена не случайно перестал быть мерой всех вещей — он и человеком-то зачастую выглядеть стесняется. То вырядится реликтовым гоминоидом, то затеет операцию по перемене пола и утрате человеческого облика, то прикинется Бэтменом-нетопырем или, того хуже, Красным орлом. На кемеровской выставке автопортретов такие казусы тоже представлены.

Юрий Юдин

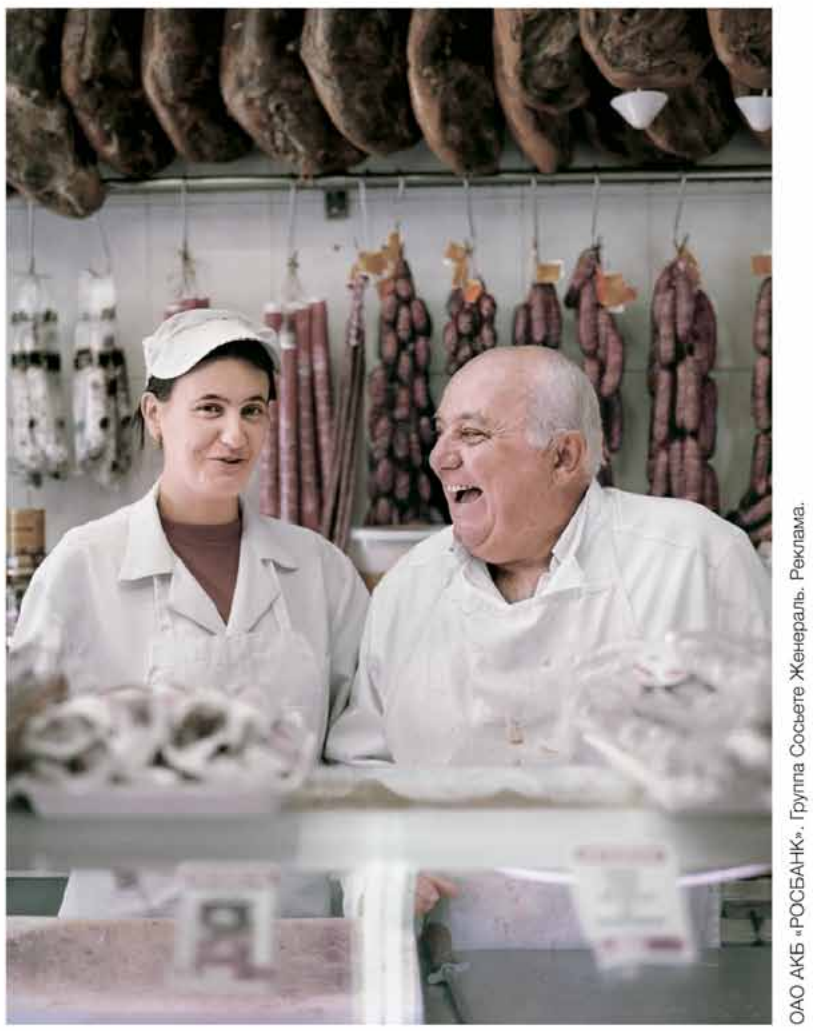
Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренков.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электонной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, 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 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

АКЦИЯ «БИЗНЕС–ТЕСТ»

ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Выбор Банка-партнера для бизнеса – важное решение! Росбанк предлагает льготные условия в период проведения Акции. Оцените наши возможности, а также оперативное и качественное обслуживание Вашего персонального менеджера. Легко сделать выбор. Приятно работать.



ОАО АКБ «РОСБАНК». Группа Societe Generale. Реклама.

Срок проведения Акции: с 17 октября 2011 года по 1 февраля 2012 года. Для предприятий малого и среднего бизнеса и ИП в период проведения Акции: открывших первый р/счет в Росбанке – ведение счета 5 мес. бесплатно; подключивших Интернет Клиент-Банк – 4 мес. без абонентской платы; оформивших банковскую карту без взноса на СКС – 1 год бесплатного обслуживания. Далее обслуживание производится по стандартным тарифам Банка. Всю необходимую информацию об организаторе стимулирующего мероприятия Вы можете получить по телефонам Call-Центра или на сайте Банка. Организатор Акции и лицо, оказывающее финансовые услуги, – ОАО АКБ «РОСБАНК».

ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ

РОСБАНК

SOCIETE GENERALE GROUP

8-800-200-66-33 (звонок по России бесплатный) www.rosbank.ru

КРУГ ЧТЕНИЯ

ВЫЖИВАНИЕ И БОРЬБА

Десятки миллионов человек — близко к половине населения страны — вынуждены были долгое время писать в анкетах о том, что оказались на оккупированной территории, либо их родственники попали «под немца».

Жизнь в оккупации в годы Великой Отечественной войны можно назвать словом «выживание». Об этом богатый материал в книге Бориса Ковалева «Повседневная жизнь населения России в период нацистской оккупации», вышедшей в издательстве «Молодая гвардия».

Впрочем, не для всех это было выживанием, кто-то с радостью встречал оккупантов, другие шли в услужение к ним ради подачек, возможности остаться «при власти», да мало ли причин, по которым миллионы в недавнем прошлом советских граждан стали предателями. Кстати, автор труда, приводящий уникальные сведения ни разу не обмолвился о том, сколько пошло в полицию — а такие данные есть. Вместе с тем, количество вояк во власовской Русской освободительной армии (РОА) он всё-таки уточняет.

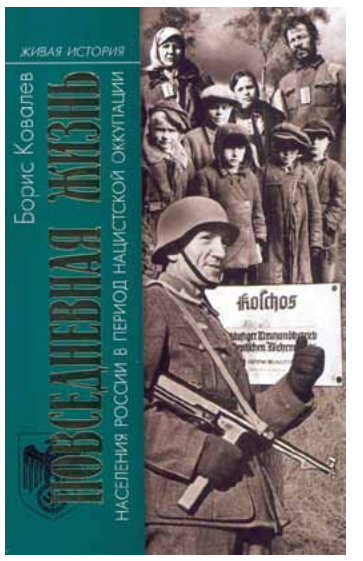
Но и о широком партизанском движении автор пишет со знанием дела, классифицируя ряды сопротивления оккупантам. И о дезертирах, подавшихся в леса, тоже говорит — немало было тех, кто пересиживал войну таким образом.

Сколько бы ни прошло лет, не будет исчерпывающего ответа на вопросы: «Почему гитлеровской армии удалось поставить на грань существования нашу страну? Почему так легко захватили огромные территории государства, собиравшегося, согласно официальной советской точке зрения, воевать малой кровью и на чужой территории?»

Абстрактность и неоперативность советской пропаганды, её шапкозакидательство, отмечаемые автором книги, вскрылись сразу в первые месяцы войны. Сказывалось отсутствие опыта реальной политической дискуссии и, конечно, боязнь совершения политических ошибок при самостоятельной работе. Разве можно было что-то говорить, не получив ЦУ из центра. А вдруг ошибешься... Даже в партизанских отрядах были особисты, бдившие неусыпно, легко уничтожавшие тех, кто по их мнению, делает что-то не то и не так — примеров этому литература предоставила предостаточно.

Можно представить, каким пёстрым было поведение и настроение людей, внезапно оказавшихся в оккупации. Исследователь пишет, основываясь на фактах: «...В ряде деревень немцев встречали хлебом-солью, как освободителей от колхозов, налогов и репрессий». Оккупанты же сохраняют в первое время коллективные хозяйства, и даже трудодни оставляют. Это потом, почти через год, а немцы хорошо понимали необходимость в сельском хозяйстве что-то делать отличное от большевиков, они двинулись поначалу к крестьянской общине, затем в товариществу по обработке земли, пообещав довести реформу до частной собственности на землю — такой вот отзвук столыпинских преобразований.

Борис Ковалев рассматривает самые разные стороны нацистской политики на оккупированных территориях Советского Союза. В семнадцати главах труда на шестистах с лишком страниц рассмотрены разные стороны той противоестественной реальности. Неплохо представлены первоисточники и иные документы: автору удалось



продуктивно поработать в закрытых прежде архивах спецслужб, он дает пространные цитаты, часто целыми страницами (этого раньше в таком объеме просто не было) из списка коллаборационистских газет, выходивших в оккупации.

Возьмем навскидку несколько вопросов, разобранных Ковалевым буквально до косточек. Целая глава о деятельности антикоммунистических и пронацистских движений на оккупированной территории. Глава о полиции, её функциях, формах и методах работы, о требованиях к полицейским. Есть и глава о судебной системе, которую создавали оккупанты из местных и для местных: при этом за серьезные нарушения оккупанты сами наказывали, и тогда основным наказанием была смертная казнь. Глубокий материал представлен в главе о «новых русских предпринимателях» и их хозяевах. Широкозахватно, с массой примеров и поучительно разработана тема нацистской пропаганды, как и религиозная тема. И о «культуре в коричневых тонах» рассказал автор книги, как и о «новых русских праздниках», продвигаемых немцами и их сателлитами, организации торжеств, наградах и поощрениях. И даже темы сожительства наших женщин с оккупантами он не чурается, опять-таки подкрепляя примеры и выводы ссылками на первоисточники.

...Ничего не помогло агрессору. Люди буквально кожей ощущали разрыв между действительностью и враньем нацистской и коллаборационистской пропаганды.

А чего стоили сказочки о райской жизни иностранных рабочих в Германии. Не случайно ловили с собаками и автоматами советских граждан, отправляя на принудительный труд в Фатерланд. Всего отправили 4 миллиона 978 тысяч человек, — это, в основном, молодые люди. Также не случайно нацисты отвергли с порога идею дарить «отличившимся» гитлеровскую «Майн кампф» — в этом «труде» уж слишком откровенно обрисовывалась судьба русских, как и иных народов, обрекаемых на уничтожение. Нацистская идеология сознательно примитивизировалась, в расчете воздействия на пассивные, политически неопытные и малообразованные слои населения. Было четкое разделение на идеологию элиты и идеологию масс, то есть у нацистов изначально была система двойной морали — для рабов и для господ. К примеру, в начальный период войны ничего не говорилось о дальнейшей судьбе России, ни слова об этом в многочисленных русскоязычных газетах, раздаваемых в 1941 году бесплатно. А когда блицкриг блестяще провалился, тогда начали придумывать будущее Российское государство «без жидо-большевизма» — это отдельная тема, серьезно исследованная автором книги.

Борис Ковалев пишет и о литературе и литераторах. Пожалуй, новым для многих читателей станет открытие нравов среди пишущих русских, находящихся под немцами. Вот когда зависть, сжигавшая некоторых, напрочь лишилась тормозов. Читатель узнает малоизвестное о театре, игравшем, в основном, драмы и комедии, и который немцы возродили во всех крупных городах. Любопытны данные о кино, киносеансах, на которых в очередь демонстрировали три фильма: культфильм, хроника с фронта и художественная картина. Небезынтересны страницы о радио (советская власть с началом войны изъяла у граждан все радиоприемники), немцы восстанавливали проводную радиосвязь, вешали репродукторы сотнями и тысячами, гнали в эфир то, что им было выгодно, а изымать ламповые приемники, чтобы не слушали Москву и её союзников, им не требовалось — эту черновую работу выполнили соответствующие службы СССР. Совсем не случайно Геббельс заявил: «То, чем пресса стала для века девятнадцатого, радио стало для двадцатого. Радио есть первейший и влиятельнейший посредник между движением и нацией, между идеей и человеком».

Есть и, как говорят, «заусенцы» в этой книге. Один из таковых связан с расстрелом в Катыни. Автор пару-тройку раз упоминает об этом кровавом событии, цитирует пронацистскую прессу, упоминает даже Нюрнбергский процесс, где звучал этот вопрос, но не более того. Ни словом не обмолвился о собственной позиции, о том, что же все-таки там произошло, кто расстрелял польских офицеров? Это всего лишь одна из немногих претензий, которые я, как читатель, могу предъявить к работе автора.

Валерий Плющев

2904242017551