МОТОЦИКЛЕТНЫЙ КУЗБАСС

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 17(290)

ВТОРНИК
28 ИЮНЯ 2011

www.avant-partner.ru

2 БУДУТ ЛИ СНИЖЕНЫ СТРАХОВЫЕ СТАВКИ

3 КТО ВИНОВАТ В «ДОЛГОВЫХ ПРОБЛЕМАХ»

6 ВЕРНУЛСЯ ЛИ СПРОС НА ЖИЛЬЁ

АКТУАЛЬНО

ПЕРЕСМОТР ПОД ЗАНАВЕС

Под занавес реализации федерального закона о льготной приватизации в Кемерове на прошлой неделе были озвучены претензии к комитетам по управлению муниципальным имуществам (КУМИ). Сопредседатель кемеровской коллегии адвокатов «Регионсервис» Сергей Учитель, опираясь на судебные дела своих клиентов, заявил, что ход т.н. «малой» приватизации выявил самые больные проблемы малого бизнеса. Особой критики подвергся кемеровский КУМИ. Бороться с комитетами предложено изменениями федерального закона и введением нормы о личной ответственности чиновника за его неисполнение. Руководство же кемеровского КУМИ призывает не драматизировать ситуацию.

В минувший вторник на пресс-конференции в Кемерове Сергей Учитель заявил, что результаты реализации федерального закона №159-ФЗ о т.н. «малой» приватизации в целом по стране оставляют желать лучшего. По результатам проведенного «ОПОРОЙ России» (адвокат является экспертом этого объединения – «А-П») исследования, в целом по стране было выкуплено менее 10% имущества, включённого в перечень на продажу, а из 5 млн 192 тысячи субъектов малого и среднего предпринимательства только 0,16% выкупили арендуемое ими имущество. Этот закон, как считает Сергей Учитель, как лакмусовая бумага, свидетельствующая о поддержке малого бизнеса. Документ, который был призван поддержать предпринимателей, на это не сработал.

Впрочем, в Кузбассе, согласно данным «ОПОРЫ России», не всё так плохо. Область занимает 34 место по России в рейтинге регионов с наиболее благоприятной ситуацией с реализацией закона (учитывались наличие соответствующей законодательной базы и её качество). По этому показателю Кузбасс обогнал все соседние сибирские регионы. Однако Сергей Учитель обратил внимание и на другой рейтинг – регионов с самым большим количеством жалоб предпринимателей, пожелавших воспользоваться свои правом на льготную приватизацию: область со своим 30-м местом и здесь обошла другие сибирские регионы.

По данным адвоката, с начала действия закона в 2009 году арбитражным судом Кемеровской области рассмотрено уже 59 исковых заявлений предпринимателей к КУМИ. И самое большое количество споров было зафиксировано в Кемерове – 28 (для сравнения, следующий в списке Новокузнецк с 15 делами). Как правило, бизнес оспаривал отказ в предоставлении самого права на приватизацию, зачёта стоимости неотделимых улучшений в помещении в счёт оплаты стоимости приобретаемого имущества, определение существенных условий договора и выкупной цены. «Вопиющим» случаем в этом плане, как полагает Сергей Учитель, стало дело о приватизации помещения на проспекте Ленинградский, 21. ООО «Алые паруса» больше года пытается добиться от кемеровского КУМИ заключения договора на льготную приватизацию этого объекта. В многочисленных судебных делах, в которых фигурирует это помещение площадью чуть более 600 кв. м, по мнению Сергея Учителя, отражены основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели. В первую очередь, это «зависимая» оценка независимого оценщика. За год стоимость объекта пересматривалась трижды и в итоге была снижена с почти 40 млн рублей до 11,3 млн рублей. Но при этом КУМИ отказывается заключать договор с ООО «Алые паруса» о выкупе по «последней цене», несмотря на то, что это его обязывает сделать вступившее в законную силу решение суда. «Судебный акт не исполняется. И здесь уже встаёт вопрос персональной ответственности чиновников», – считает Сергей Учитель.

Председатель КУМИ **Юрий Ким** пояснил «Авант-ПАРТНЕРу», что комитет не может выполнить решение суда и заключить договор, потому что есть другое решение суда, признавшего недостоверной оценку имущества в 11,3 млн рублей. «Эта правовая коллизия, к которой привела позиция предпринимателя». По словам Юрия Кима, КУМИ будет использовать все имеющиеся процессуальные возможности, чтобы не продавать объект по заниженной цене. По его данным договор купли-продажи ООО «Алые паруса» уже направлен. Предложенная для выкупа цена составляет 29,2 млн рублей.

Сергей Учитель, между тем, говорит, что история с «Алыми парусами» лишь один эпизод, и проблему нужно решать комплексно. Для этого «ОПОРА России» уже направила в Минэкономразвития РФ предложения о внесении изменений в ФЗ-159. Они, в частности, касаются увеличения площади объектов для выкупа вплоть до площади арендуемого объекта (её устанавливали регионы, и в основном она составляет от 1 до 3 тыс. кв. м), продление срока рассрочки платежа, проведения проверки отчётов оценщиков и т.д.

Юрий Ким, оценивая эти предложения, согласился, что проблемы с реализацией закона, прежде всего с оценкой имущества, есть. Но председатель КУМИ напомнил, что сроки льготной приватизации заканчиваются в этом году. Кроме того, по его данным, в Кемерове почти не осталось объектов для «малой» приватизации. 85 предпринимателей уже реализовали своё право на льготный выкуп. Из перечня объектов на такую приватизацию в городе осталось 5-6, отметил он, хотя добавил, что эта оценка исходит из критериев действующего на сегодняшний день законодательства.

Александра Фомина

Новый проект Группы изданий «Авант»

КАДРЫ ДЛЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

это:

- попытка разобраться: что же на самом деле происходит на кадровом рынке региона;
- практические подходы к решению проблемы компаний реального бизнеса;
- мнения и советы экспертов;
- портреты «новых профессий»;
- мониторинг зарплат и образовательных программ и многое другое.

Читайте в следующем выпуске «Авант-ПАРТНЕРа»: «КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ»

Координатор проекта
Елена Каткова
т. (3842) 585-616
e-mail: elena@avant-partner.ru

Окончание на стр. 4

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«СИБЦЕМ» ВЫИГРАЛ ЧАСТЬ СПОРА С CIMENTS FRANÇAIS

Разбирательство по иску французской компании Ciments Français («дочка» итальянской Italcementi Group) к кемеровскому ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент», начавшееся ещё в марте, вновь отложено, на этот раз в связи с промежуточной победой одного из спорящих. Заявитель, напомним, просит суд признать на территории России решение, принятое в декабре прошлого года третейским судом Международной Торговой Палаты (МТП) в Стамбуле. Его суть – признание действующим положения в договоре между «Сибцемом» и Ciments Français о том, что продавец удерживает у себя предоплату в 50 млн евро, полученную у покупателя. Договор о покупке «Сибирским цементом» за 600 млн евро турецких активов Ciments Français был заключён в марте 2008 года, но уже через полгода был разорван продавцом «в связи с тем, что соглашение не состоялось в конечный срок», т.е. не была произведена оплата. 31 мая «Сибцему» удалось в гражданском суде Турции выиграть апелляцию на решение МТП в Стамбуле об удержании предоплаты продавцом, но к моменту повторного рассмотрения иска французской компании в кемеровском арбитраже текст решения, принятого турецким судом, не был изготовлен и разослан сторонам. Поэтому разбирательство в Кемерове вновь было отложено.

ПЕРЕРАБОТКА ПО-КИТАЙСКИ

Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ) заинтересовалась китайским опытом и технологиями глубокой переработкой угля. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» директор компании **Игорь Москаленко**, в ходе недавней поездки руководства КРУ и её управляющей компании – «УГМК-Холдинг» в Китай, город Баотоу (район Внутренняя Монголия) глава УГМК **Андрей Козицын** подписал меморандум о взаимопонимании с компанией Sinolux Engeneering Consulting Co (консалтинговая компания, имеющая опыт разработки проектов в сфере глубокой переработки топлива). Это, по словам Игоря Москаленко, своего рода договор о намерениях сотрудничать в этой сфере. В частности, стороны договорились о том, что Sinolux при необходимости будет предоставлять УГМК необходимые консультации в этой сфере. А УГМК на основе анализа, проведенного по результатам консультаций и исследований рынка, будет принимать решения об инвестировании в проекты. Как пояснил директор КРУ, в ходе поездки руководство компании и УГМК посетили завод по глубокой переработке угля мощностью 4 млн тонн в год. «Этот завод, в частности, выпускает метанол. При этом показанные нам технологии значительно дешевле тех, что мы видели, например в ЮАР. Поэтому сотрудничество с Китаем для нас представляется выгодным». Впрочем, от конкретизации планов по организации проектов по глубокой переработке угля в КРУ пока воздерживаются.

P&H ПРИДЁТ С НОВЫМ СЕРВИСОМ

Один из мировых лидеров горношахтного машиностроения американская компания P&H Mining Equipment в следующем году запустит недалеко от Новокузнецка новый российский центр для обслуживания своей техники и оборудования, работающих на кузбасских шахтах и разрезах, сообщил президент компании **Рэнди Бейкер** в ходе своего визита в Кузбасс на прошлой неделе. По его мнению, при нарастающем спросе на энергоносители уголь в будущем займёт ведущее положение на рынке. Поэтому компания намерена не только наращивать своё присутствие на российском рынке, но и совершенствовать свой подход к сервисному обслуживанию клиентов. Для этого P&H Mining Equipment откроет новый сервисный центр своего подразделения Joy Global Inc. Главным его отличием станет единая система контроля за состоянием поставленного на шахты и разрезы оборудования (сегодня в Кузбассе работает более двух десятков экскаваторов и 130 комбайнов и другой техники). Это позволит не просто вовремя решать возникающие проблемы, но и прогнозировать их, что, естественно, повысит отдачу от работы техники. В центре также по новым программам компания будет обучать и персонал угольных компаний. Этим летом компания намерена завершить оформление всей разрешительной документации на строительство и проектирование объекта. Само строительство, в которое будет вложено 23 млн долларов, начнётся в сентябре.

ПРИНЦИП КЭЗСБ: ИЗ ЦЕХА – И НА ВЫСТАВКУ

Крупнейшая российская международная выставка, отражающая все последние достижения в угледобывающей отрасли «Уголь России и Майнинг – 2011», традиционно проходит в Новокузнецке в первой декаде июня. В этом году она проводилась восемнадцатый раз и привлекла более 450-ти участников из разных стран. И, как всегда, в их числе было ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности» (КЭЗСБ). Его стенд на этот раз привлекал посетителей и участников выставки нестандартным подходом к демонстрации своих последних разработок.

Стенд КЭЗСБ размещался в павильоне № 1 специализированной выставки «Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности». Там экспериментальный завод представлял две свои новинки. Одна из них – дозатор жидкого смачивателя для высокопроизводительных очистных забоев и групповых расходных пунктов – ДС-500/300 (4 МПа). Другая – тампонажный аппарат – осланцеватель АТ-50М. Оба аппарата являются собственными разработками КЭЗСБ – имеют непосредственное отношение к обеспечению безопасных условий труда и производства на угольных шахтах. В простоте их конструкции и одновременной надёжности каждый желающий мог убедиться непосредственно в ходе демонстраций.

Самое интересное в том, что в этом году руководство завода решило отойти от практики размещения на выставочных стендах лишь макетов своего оборудования. Теперь их место заняли действующие образцы новой техники, выпущенные из производства прямо накануне открытия выставки. Новый принцип оправдал себя: внимание к «живой» технике увеличилось, а за разработку дозатора ДС-500/300 (4 МПа) завод был удостоен диплома выставки «Уголь России и Майнинг – 2011».

Сегодня Кемеровский экспериментальный завод кроме разработки новых образцов техники продолжает модернизацию серийной продукции. Ей уже подверглась установка автоматического пожаротушения ленточных конвейеров – УПТЛК. Новые соединения сокращают время монтажа, усиленные мембраны выдерживают повышенное давление, но цена установки при этом остаётся прежней. Это тоже принцип, от которого на КЭЗСБ никогда не отходят.

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

ПРОГНОЗЫ НА ВЗНОСЫ

Вопрос о возможном снижении ставок страховых взносов, что особо актуально для предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей, продолжает оставаться открытым. Причина этого, прежде всего, в том, что правительство пока что не знает, чем можно будет пополнить бюджет взамен «недособранных» отчислений от фонда оплаты труда. Ещё совсем недавно проблема казалась исчерпанной – 17 июня на форуме в Санкт-Петербурге Дмитрий Медведев заявил как о деле решённом – снижении ставки с 2012 года до 30% для всех организаций, а для малого неторгового бизнеса – до 20%. Срок исполнения этого поручения уже истёк 22 июня. К тому же, день спустя премьер Владимир Путин, находясь в Ростове на съезде Российского аграрного движения, сделал неожиданное заявление по вопросу снижения страховых взносов: «Выпадающие доходы бюджета в результате составят сотни миллиардов рублей. Я, сказать честно, не знаю пока, где их взять». Планы Кремля и Белого дома явно расходятся, а аналитики на местах и вовсе растерялись – какие-либо прогнозы на сегодняшний день просто отсутствуют.

Напомним, что предприниматели Кемеровской области ещё в середине мая единодушно поддержали инициативу «ОПОРЫ России» с требованием к правительству о немедленном снижении ставок страховых взносов до прежнего уровня и присоединились к Всероссийской акции «ЗА ОТМЕНУ». Резолюцию этой акции подписали несколько тысяч предпринимателей (многие подписи были коллективными – от имени некоммерческих партнёрств и других общественных объединений малого и среднего бизнеса). 25 мая в столице прошла заключительная часть акции, собравшая на митинге представителей из более чем 30 регионов России. Комментируя это массовое общественное выступление, вице-президент «ОПОРЫ России», председатель Совета регионов **Павел Сигал** подчеркнул: «Мы стоим перед угрозой массового закрытия малых предприятий либо ухода их в «тень» и возвращения к «конвертной» форме выплаты зарплаты. Мы категорически против этого и хотим ещё раз обратиться к правительству с просьбой пересмотреть эти нормы».

Виной создавшемуся положению признано вступление в силу Федерального закона № 212-ФЗ. Отмена взимаемого ранее единого социального налога (ЕСН) и увеличение страховых взносов (в суммарном исчислении) с 14 до 34% увеличили финансовую нагрузку на предпринимателей, применяющих упрощённую систему налогообложения (УСН) или уплачивающих единый налог на вменённый доход (ЕНВД) в 2,4 раза. Вопрос о пагубности такой налоговой реформы ставился ещё осенью 2010 года, собирались подписи, которые «ОПОРА» направляла в правительство, однако реформа прошла.

Сегодня члены «ОПОРЫ России» заявляют о том, что предприниматели в связи с новым налоговым порядком массово «уходят в тень», сокращают количество рабочих мест, снижают заработную плату персонала. Всё это – негативные последствия 212-го закона, итогом действия которого может стать вполне реальная смерть малого бизнеса в России.

Поэтому требования противников нового закона лаконичны и чётки: возвращение ставки в 14% по страховым взносам с 1 июля 2011 года для всего малого бизнеса страны и наложение дисциплинарных санкций на чиновников, отвечавших за подготовку и реализацию реформы ЕСН.

Насколько же выводы, сделанные «ОПОРОЙ России» соответствуют реальному положению вещей? Судить об этом можно на основе практического опыта, который предприниматели уже успели получить, работая в условиях действия Федерального закона № 212-ФЗ. Который, кстати, уже обобщён и систематизирован специалистами. Примером этому может служить выступление на конференции, состоявшейся в Кемерове 23 мая, «Снижение страховых взносов до уровня 2010 года» директора ООО «Консалтинговый центр «С-Лига Аудит» **Елены Гаан**. Ведя бухгалтерский учёт и занимаясь аудитом на предприятиях своих клиентов, Елена Гаан столкнулась с принципиально новыми ситуациями, которые уже ставят под угрозу само существование предприятий: «В 2,4 раза увеличилась налоговая нагрузка на предпринимателей в области уплаты страховых взносов с размера фонда оплаты труда. Помимо этого значительно усилились барьеры администрирования уплаты взносов и отчётности по ним. В связи с вступлением в силу Федерального закона № 212-ФЗ большинство действующих предпринимателей стоит на грани банкротства, а регистрация нового бизнеса становится просто бессмысленной...».

Сильно ударил новый закон и по сельхозпроизводителям. Первый заместитель председателя правления Кемеровского облпотребсоюза **Людмила Лебедянцева** приводит такие данные, характеризующие финансовое состояние сельхозпредприятий потребкооперации после налоговых перемен. 40% из них (а это 22 предприятия) на сегодняшний день уже являются нерентабельными. «Мы не стали прибегать к непопулярным мерам, – говорит она, – нигде не были сокращены штаты, и фонд оплаты труда также остался прежним. Но это привело к тому, что только за первый квартал 2011 года размер задолженности по кредитам вырос у нас до 9,2 млн рублей», – рассказала она.

Но оказывается, что сегодняшнее положение, в котором оказалось большинство предприятий малого бизнеса – пока «цветочки», «ягодки» же ожидаются впереди. Так, генеральный директор ТД «Снегири» **Александр Леонов** напоминает своим коллегам по бизнесу, что многих предпринимателей ожидает в дальнейшем ещё один страшный удар вслед за уходом от ЕСН – отмена ЕНВД. И хотя это пока не факт, а всего лишь прогноз, невольно вспоминается одно правило, согласно которому в нашей стране сбываются исключительно самые плохие прогнозы...

Положение предпринимателей можно понять. Хуже всего оно у тех, в чьей деятельности заработная плата составляет весомую часть. Теория говорит, что превышение фонда оплаты труда (ФОТ) порога в 25% от доходов уже нужно расценивать как угрожающую ситуацию, а подход к барьеру в 40% вообще смертелен. Между тем, на большинстве предприятий, занимающихся выпуском интеллектуальной продукции или услугами, то есть там, где объёмы расходов на материальные затраты минимальны, ФОТ может доходить до 80-85%. Естественно, выплачивать с этих сумм взносы по ставке 34% просто самоубийственно. И выход, в данном случае, действительно остаётся один – разными способами «оптимизировать» собственную налоговую политику. О чём и предупреждает «ОПОРА», говоря о грядущем возврате малого бизнеса в теневые структуры. Этот «перспективный» путь намечен аналитиками довольно точно, можно лишь спорить о его интенсивности. Повлиять на неё сегодня может лишь федеральная власть, но в этих высотах пока что царит, как мы видим в последние дни, разногласие.

Несколько утешает лишь сообщение о том, что министр финансов **Алексей Кудрин**, уже обозначил сумму дефицита Пенсионного фонда в 2012 году в объёме 300 млрд рублей, и даже предложил четыре конкретных источника финансирования этого дефицита. К ним министр отнёс доходы от расширения приватизации, предложение о введении прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц, а также частичного сокращения финансирования «Рособоронзаказа» и федеральных целевых программ.

Сергей Волков

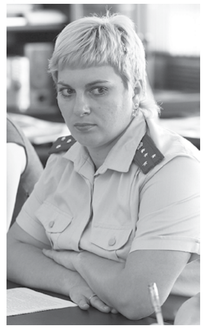
КРИЗИС ПРОШЁЛ – ДОЛГИ ОСТАЛИСЬ

Наученные кризисом банки совершенствуют свои методики оценки платёжеспособности заёмщиков, но последствия докризисного «кредитного бума» ещё не преодолены: банки, судебные приставы и коллекторы продолжают взыскивать долги. Причём их объём пока не уменьшается. О том, в чём причины возникших проблем и как можно их предотвратить в будущем, говорили 22 июня за «круглым столом» «Кредитомания. Как становятся должниками?», организованным Управлением федеральной службы судебных приставов по Кемеровской области и редакцией газеты «Кузбасс».

По состоянию на 1 июня 2011 года в структурных подразделениях Управления Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России по Кемеровской области находились 65,5 тыс. исполнительных документов о взыскании денежных средств в пользу банков на общую сумму около 13 млрд рублей. По данным главного специалиста-эксперта отдела организации исполнительного производства УФССП по Кемеровской области **Ольги Коновальцевой**, налицо тенденция к увеличению количества исполнительных документов, а также сумм по ним. Так, на 1 июня прошлого года исполнительных документов о взыскании денежных средств в пользу банков было на 19% меньше, чем сейчас, а сумма к взысканию составляла 8 млрд рублей. Как пояснила Ольга Коновальцева, одной из причин такого роста является двойной учёт по солидарным взысканиям, так как кредитные организации предъявляют исполнительные листы в разные структурные подразделения. К примеру, исполнительный лист о взыскании солидарно с Бабитова С.Н., Бабитовой Л.А., ООО «Сибирит-А», ООО «Стройтехсмесь» в пользу банка ВТБ-24 задолженности в сумме около 2,53 млн рублей направлен в разные отделения судебных приставов, в связи с чем сумма, предъявленная к исполнению, увеличилась в 4 раза.

По данным УФССП по Кемеровской области, основная масса исполнительных документов возвращается кредитным организациям без исполнения из-за отсутствия у должников имущества и доходов. «В рамках рыночной конкуренции банки сводят требования к кредитополучателям до минимума, выдавая денежные средства в ряде случаев при предъявлении лишь двух документов и, как правило, без проверки фактического имущественного положения заёмщиков, в том числе их доходов. Особенно это касается кредитов на небольшие суммы», – прокомментировала Ольга Коновальцева. В некоторых случаях в ходе исполнительного производства выясняется, что имущество, находящееся в залоге у банка по адресу, указанному в договоре, отсутствует или никогда не принадлежало должнику. Так случилось при взыскании с ООО «Триада» 14,66 млн рублей в пользу банка ВТБ 24 – выяснилось, что заложенные автотранспортные средства не только отсутствуют по указанному в договоре адресу, но и, по данным ГИБДД, никогда за должником не регистрировались и вообще на территории Кемеровской области не значатся.

Причины возникновения «долговой» проблемы, казалось бы, очевидны: в докризисный период банки в борьбе за клиентов снижали процентные ставки и упрощали условия кредитования, доходы бизнеса и населения на фоне общего роста экономики увеличивались, в совокупности это привело к переоценке людьми своих возможностей. «Высокая процентная ставка ряда банков предполагает более либеральный подход к оценке платёжеспособности заёмщика, – прокомментировал ситуацию один из участников круглого стола. – Как правило, такие кредиты выдают-



Ольга Коновальцева: «В рамках рыночной конкуренции банки сводят требования к кредитополучателям до минимума, выдавая денежные средства в ряде случаев при предъявлении лишь двух документов»

ся без залогов и поручительств. А возврат денежных средств, особенно в условиях кризиса, оказался весьма проблематичным. Чтобы выбраться из этой ямы, банки вынуждены проводить новый набор «рекрутов».

Илья Кругляков, директор ОАО «Первое Коллекторское Бюро», так охарактеризовал среднестатистический портрет должника: это мужчина в возрасте около 37 лет, проживающий в городе, имеющий среднее или среднеспециальное образование. Женщины среди должников тоже есть, но если средняя сумма долга у мужчин 98 тыс. рублей, то у женщин – 22-23 тыс. рублей. **Ирина Щеглова**, заместитель директора Кемеровского филиала ОАО «Банк Москвы», добавила к портрету такую черту, как финансовая неграмотность. Илья Кругляков полагает, что чаще всего люди оказываются в долгах не умышленно, а из-за собственного легкомыслия: «У одного «кредитомана» количество кредитов порой доходит до восьми. Это приводит к ситуации, когда при зарплате в 14 тыс. рублей человек должен ежемесячно платить банкам 30-35 тыс. рублей».

А **Сергей Костин**, начальник управления по работе с проблемной задолженностью Кемеровского отделения Сбербанка России, опроверг весьма распространённое мнение, что наибольшую проблему для банков представляют ипотечные кредиты: «В 2007 году большая доля заёмщиков пошла в бизнес авто- и грузоперевозок, возник значительный спрос на кредиты для приобретения карьерного транспорта и большегрузных машин. Большинство этих предпринимателей работали «в белую», их доходы позволяли получить в кредит крупные суммы. Но, начиная с 2008 года, данный рынок стал переживать серьёзные деструктивные изменения, связанные не столько с кризисом, сколько с закрытием дорог общего пользования для большегрузного транспорта, что привело к серьёзному спаду в этом сегменте. Данные кредиты заняли наибольшую долю в объёме кредитов, попавших под реструктуризацию. Даже ипотечные кредиты – вторые по объёму реструктуризации».

Ксения Сидорова

ЦЕНА ВОПРОСА

530 рублей составляет начальная цена 200 акций ОАО «Кузбасская энергетическая сбытовая компания» (гарантирующий поставщик) и ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» (обе компании контролируются «Мечел-энерго»), принадлежащих Кемеровской области, на аукционе, объявленном на 18 июля. В частности, 100 обыкновенных акций (доля в 0,000016%) сбытовой компании выставлены на продажу за 250 рублей, 100 обыкновенных акций (также 0,000016%) ГРЭС – за 280 рублей.

1 миллиард 653 миллиона 450 тысяч рублей чистой прибыли кемеровского «Азота» за 2010 год по решению годового собрания акционеров общества, прошедшего 15 июня, будет направлено на погашение убытков прошлых лет (945 млн 153 тыс. рублей) и формирование резервного фонда – 82 млн 675 тыс. рублей. Дивиденды решено не выплачивать. По сравнению с 2009 годом чистая прибыль «Азота» в 2010 года выросла в 2,6 раза (2009 год – 638 млн 175 тыс. рублей). Выручка АО от реализации в 2010 году составила 17 млрд 281 млн 396 тыс. рублей против 12 млрд 322 млн 290 тыс. рублей в 2009 году.

7 миллиардов 425 миллионов 270 тысяч рублей чистой прибыли получило ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» в 2010 году, говорится в бухгалтерской отчётности общества, утвержденной годовым собранием акционеров компании 21 июня. По сравнению с 2009 годом прибыль выросла на 0,2%. Как пояснили в компании, по решению собрания прибыль направлена на выполнение инвестпрограммы 2011 года (это порядка 14 млрд рублей) и в резервный фонд. Выручка АО от реализации составила 50,8 млрд рублей против 49,7 млрд рублей в 2009 году.

СОБЫТИЕ

«МЕГАФОН»: ДОГОВОР БЕЗ «СРОКА ДАВНОСТИ»

10 июня, накануне празднования Дня города Кемерово произошло интересное событие – общероссийский универсальный оператор связи «МегаФон» подписал соглашение о сотрудничестве с Администрацией Кемерова. Теперь муниципалитет и одна из крупнейших в Кузбассе компаний связи и коммуникации – официальные партнёры в сфере работы с населением.

Процедура подписания соглашения была организована вроде бы чрезвычайно просто, но одновременно как-то очень и весело, и радостно. Впрочем, «МегаФон» всегда отличался именно таким подходом даже к самым серьёзным делам – легко, непринуждённо, естественно – вот основные эпитеты, которыми можно характеризовать фирменный стиль «МегаФона». Всё проходило в актовом зале главного офиса отделения. Суть же соглашения, подписанного директором Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон» **Вадимом Севастьяновым** и заместителем главы города Кемерово по социальным вопросам **Ириной Фёдоровой**, сводилась к организации совместной работы компании и администрации с нами – горожанами Кемерова. И задачи ставились вполне конкретные, ясные и понятные для каждого.

Надо воспитывать детей и молодёжь – физически, нравственно, гражданственно. Надо развивать здоровое отношение к физкультуре и спорту, повышать его авторитет среди людей, пропагандировать здоровый образ жизни. Надо умножать число и поддерживать работу детских и молодёжных организаций, устраивать соревнования. И надо, наконец, что-то решительно менять в сознании людей, формируя позитивные представления – о здоровом образе жизни, об обязательном присутствии морали и нравственности в оценке любой ситуации, о нормальном подходе к понятиям престижа, актуальности тех или иных затрат.

Вот и всё. Оказывается, что даже официальный язык сухого документа может оперировать общечеловеческими ценностями и категориями. И это радует. Но, давайте обратимся всё же, к тем реальным делам, которые предполагает проект сотрудничества.

Новые спортивные площадки, территории здоровья, проведение финала Чемпионата России по футболу (среди воспитанников детских домов и интернатов) – вот конкретные проекты, которые будут реализованы «МегаФоном» уже в этом году. Стартовый этап уже прошёл – им стал День города 12 июня. Многие успели порадоваться «тропам здоровья», которые обрели прописку в парках города. А на праздник МегаФон подарил кемеровчанам десять тысяч воздушных шаров! Но многое ещё впереди.

– Администрация города на протяжении нескольких лет поддерживает деятельность тех компаний, которых мы называем своими социальными партнёрами, – говорит Ирина Фёдорова. – Это предприятия, которые поддерживают нашу с вами общую социальную инфраструктуру. И вклад их в развитие города весьма серьёзен, за год наши социальные партнёры в целом вкладывают в развитие города около 250 миллионов рублей. При этом число желающих участвовать в этом не так уж велико, лауреатами городского конкурса «Благотворитель года» стали 40 компаний, и одна из них «МегаФон». Но даже из этого списка лучших не всякий отваживается подписывать соглашение, которое предусматривает конкретные финансовые вложения и ответственность сторон. «МегаФон» оказался способным и на это. И этот достойный поступок – лучшее доказательство того, что мы выбрали в партнёры не фирму-временщика, а достойную компанию, которая вкладывает свои ресурсы в наше надёжное будущее.

– Работая совместно мы решаем сразу несколько задач – привлечение большего числа людей к здоровому образу жизни, воспитание подрастающего поколения, программа по трудоустройству молодежи, – так комментирует соглашение Вадим Севастьянов. – В этих вопросах кемеровские власти имеют богатый опыт, который мы и будем использовать на благо горожан.

Очень хочется верить в то, что благо наших детей будет находиться в надёжных и честных руках. Правда для того, чтобы это случилось, каждый должен приложить хоть капельку собственных сил. Ведь «будущее, – так утверждает «МегаФон», – зависит от тебя!» И подписывает договор, где не указан срок его окончания... Наверное, строить будущее нужно именно так.

Сергей Волков

ШВЕДСКАЯ ВЫСАДКА В ЦЕНТРЕ ЕВРАЗИИ

Единое экономическое пространство России, Казахстана и Белоруссии уже стало реальностью. Общий рынок с отсутствием препятствий для перемещения товаров, капиталов и людей сформирован. На бытовом уровне или применительно к экономике отдельных регионов это может быть и не так заметно, но очевидно, что у этого политического решения – далеко идущие экономические последствия. С 1 июля начинает действовать таможенный союз трёх государств, отменяются таможенный, транспортный, санитарный и ветеринарный контроль на границах.

Интересно, что кануном открытия границ стал запуск известной в России (но пока ещё не так хорошо в Казахстане) сети оператора мобильной связи Tele2. Шведская компания из европейского оператора фактически стала евразийским, запустив четыре сегмента своей сети в Казахстане – в двух областях на северо-западе, в центре страны, и в её экономической столице – в Алматы и Алматинской области. Как и в России новый «игрок» на телекоммуникационном рынке Казахстана сделал ставку на низкие цены, а в рекламной кампании – на привычные образы киношных «мафиози».

Эти и некоторые другие ходы Tele2 уже хорошо известны российскому рынку, другие, как, к примеру, фирменные салоны нового формата, ещё предстоит узнать, но они вполне доказывают единство экономического и социокультурного пространства России и Казахстана, не разрушенного до конца постсоветским раздельным развитием, границами, политическими и национальными отличиями. Что совсем неплохо и для российского бизнеса и для простых граждан.

Андрей Смелков, председатель правления «Tele2 Казахстан», представлявший журналистам открытие сети компании в Алматы в начале июня, сообщил, что Казахстан стал уже одиннадцатой страной, в которой она начала работать. В марте 2010 года шведская компания приобрела мажоритарный пакет местного оператора «Мобайл Телеком-Сервис», работавшего под маркой Neo, полностью заменило оборудование его сетей, чтобы можно было поддерживать стандарт 3G, расширила территорию покрытия, подготовила новые тарифные планы. И с апреля нынешнего года стартовала в Казахстане уже под своим брендом, соответственно, как оператор-дискаунтер.

По данным Андрея Смелкова, тарифы на мобильную связь в Казахстане очень высоки – в среднем в 2 раза выше, чем в России, в 3 – чем в Кыргызстане, в 5 – чем в Узбекистане. Притом, что потребность в общении никак не меньше, чем в соседних государствах. Ситуация похожая на ту, что была в России где-то до середины 2000-х годов, когда в регионе доминировал один оператор (обычно первым построивший свои сети), который мог устанавливать фактически монопольно высокие тарифы, завышенную стоимость соединений с номерами других операторов и т.д. Похожая ситуация сейчас и в Казахстане. Уличная реклама зазывает подключаться к оператором (один из крупнейших – российский «Би Лайн») по особо выгодным тарифам в 25 тенге (5 тенге = 1 рубль) за минуту разговора. Предложения 7-8 тенге за минуту разговора имеют обычно мелкошрифтное примечание под звёздочкой, что такая стоимость начинается с третьей или со второй минуты разговора, а первая обойдется уже в 22-29-35 тенге. Более подробное рассмотрение тарифов местных операторов удивляет уже непривычными для России платой за подключение, авансовыми платежами, малым количеством бесплатных минут при ежемесячной абонплате.

Запуск сети Tele2 в Алматы сопровождался различными рекламными акциями

Понятно, что Tele2 предложила на открытии своих сетей в Казахстане три тарифа заметно ниже среднерыночных: один со стоимостью минуты в 8 тенге на звонки во все сети, другой – со стоимостью 3 тенге по сети Tele2 и 20 тенге за звонки в другие сети, и тариф для мобильного Интернета со стоимостью 1 Мб трафика не более 8 тенге. По российским меркам эти тарифы скорее выше рыночных, но по казахстанским их вполне можно назвать скидочными. И на телекоммуникационном рынке единое экономическое пространство ещё предстоит построить.

Запуск сети Tele2 в Алматы, естественно, сопровождался различными рекламными акциями (раздача сертификатов на подключение с 1000 тенге на счете, большой бесплатный концерт в центре города, открытие фирменных салонов), и другие операторы сделали встречные шаги. Уже вечером накануне официального пуска сети Tele2 можно было заметить срочную замену их рекламы и появление контрпредложений. Вот это уже похоже на те «войны» операторов, которые хорошо знакомы абонентам в России.

Егор Николаев

Полную версию статьи читайте на сайте www.avant-partner.ru

HYUNDAI ПОВЫШАЕТ КУБАТУРУ

ЗАО «Техногрэйд» запустило в эксплуатацию в Кузбассе первый в России и третий в мире 120-ти тонный карьерный экскаватор Hyundai R1200-9. На сегодняшний день это самый крупный из экскаваторов, которые производит фирма Hyundai. Но в ближайшие годы компания намерена наладить производство еще более крупной техники и завоевать лидерство по данному сегменту на российском рынке.

14 июня на разрезе ООО «Ровер» состоялся торжественный запуск в эксплуатацию первого в России 120-ти тонного карьерного экскаватора Hyundai R1200-9 с ковшом обратной лопаты, объемом 7 кубометров. Этот карьерный экскаватор является самым большим в модельном ряду компании Hyundai Heavy industries CO, LTD. Он относится к новой 9-ой серии Hyundai и обладает лучшими эксплуатационными характеристиками.

Горняки уже по достоинству оценили новую технику. Рабочее место в машине очень комфортное, в кабине имеется кондиционер, климат-контроль. Но главное, что она, не смотря на свою мощь, легка в управлении, на ней можно выполнять достаточно тонкую работу. Сейчас руководство «Ровера» будет проверять эксплуатационные характеристики экскаватора на практике, и если он покажет себя хорошо, до конца текущего года предприятие закупит еще один такой же экскаватор.

R 1200-9 в работе

«Осенью прошлого года мы увидели эту машину в Корее, – говорит генеральный директор ООО «Ровер» **Раис Губайдуллин**. – Собственник заинтересовался. И сегодня мы запускаем ее в работу. Сегодня это пятая единица техники фирмы Hyundai в нашей компании».

Эксклюзивным дилером компании Hyundai Heavy industries CO, LTD в России является ЗАО «Техногрэйд». Компания осуществляет поставки, ввод в эксплуатацию и последующее обслуживание колесных, гусеничных, карьерных экскаваторов, а также фронтальных погрузчиков.

«Hyundai – это компания, которая по определению должна производить хорошие крупные экскаваторы, что она и будет делать в дальнейшем. Самые крупные корабли, буровые платформы – это то, что органически для этой компании наиболее связано с ее деятельностью, – заявил в ходе торжественного запуска в эксплуатацию нового экскаватора коммерческий директор ЗАО «Техногрэйд» **Дмитрий Кузнецов.** – Я хотел бы пожелать ООО «Ровер» большого успеха и надежной работы. А «Техногрэйд», со своей стороны, сделает все возможное, чтобы поддержать эффективную работу экскаватора. Ведь сейчас за тем, как работает эта машина, будут следить все кузбасские предприятия».

Техническое обслуживание экскаватора будет осуществлять один из сервисных центров ЗАО «Техногрэйд», который расположен в Новокузнецке. Кроме того, за работой машины регулярно будут следить корейские специалисты от фирмы-производителя.

Торжественый момент

Вводу в эксплуатацию экскаватора Hyundai R1200-9 руководство ЗАО «Техногрэйд» уделяет особое внимание, так как техника подобного масштаба является уникальной не только для России, но и для добывающей промышленности всего мира. На сегодняшний день в мире насчитывается всего три машины этой модели, одна из которых работает в Корее, вторая – в Новой Зеландии.

«Фактически экскаватор Hyundai R1200-9 – одна из самых последних разработок этой компании, – говорит Дмитрий Кузнецов, – и вбирает в себя все лучшие стороны предыдущих машин этого класса. И так как она более поздняя, то соответственно и более совершенная. В 2011 году мы особое внимание уделяем горной технике и считаем, что со следующего года можем получить лидерство и в этом направлении. До недавних пор компания Hyundai выпускала 45-ти, 50-ти и 80-ти тонные экскаваторы. Всего в мире работает более тридцати 80-ти тонных экскаваторов фирмы Hyundai, десять из которых – в России. Сейчас компания начала выпуск 120-ти тонных машин. Со следующего года будет производиться еще более мощная техника».

Уже сегодня «Техногрэйд» – самый крупный поставщик строительной техники в России, благодаря которому продажи корейских машин в нашей стране обогнали по своим показателям Китай, Японию, США и Европу. По данным маркетинговой службы ЗАО «Техногрэйд», техника Hyundai занимает 26% общего объёма поставок строительной техники в России. Из них: в сегменте колесных экскаваторов 46%, в сегменте гусеничных экскаваторов 26%, в сегменте фронтальных погрузчиков 14%. В Кузбасс, наряду с мелкой техникой, в основном, поставляется крупная техника: погрузчики и экскаваторы от 2,5 кубов.

109428, г. Москва,
Рязанский проспект,
д. 24, корп. 2, 14 этаж.
www.thgr.ru

HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES CO.,LTD.
ТехноГрэйд
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР HYUNDAI

«УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ» ИЛИ «ЭВОЛЮЦИЯ»

На XIV Томском инновационном форуме «Инновационная Россия 2020: как запустить экономику знаний», прошедшем в конце мая, как в рамках пленарного заседания, так и на многочисленных дискуссионных площадках были обозначены основные проблемы, преодоление которых необходимо, чтобы инновационная экономика в России не осталась просто «стратегией на бумаге».

ГОСУДАРСТВО И ИННОВАЦИИ

Слова **Петра Щедровицкого**, советника генерального директора ГК «Росатом», которые он сказал по поводу дискуссии «Технологическая платформа как инструмент создания инновационной среды»: «В обсуждении приняли участие «практически все представители стейкхолдеров», можно отнести и ко всему форуму. Действительно, на томском форуме были представители исполнительной и законодательной власти, университетов, исследовательских институтов и академии наук, бизнеса, причём бизнеса разного, не только работающего в разных отраслях, но и находящегося на разных стадиях развития, а также приглашённые эксперты, как российские, так и иностранные. Это обеспечило достаточно широкий спектр мнений и даже придало остроту некоторым дискуссиям.

Но какая бы тема ни была заявлена как основная, практически на всех дискуссионных площадках всегда вставали вопросы: какова роль государства в построении инновационной экономики, как инновациями «заинтересовать бизнес» и где найти, как подготовить, а главное – как правильно использовать человеческий ресурс, необходимый для функционирования такой экономики?

Понятно, что в условиях нашей «вертикали власти», вопрос «вообще» об участии государства в инновационном развитии не обсуждался. Обсуждалась степень этого участия и места приложения усилий. Формально можно выделить две принципиально разные точки зрения на построение отношений государства с субъектами инновационной среды, образно обозначив их, как «государство – управляющая компания» и «государство – партнёр». Или, если смотреть с позиции возможности построения инновационной экономики – «централизованное управление инновационным развитием» и «эволюционный подход».

Причём, что самое интересное, сторонники и первого, и второго направления, обосновывая свою позицию, говорили практически одними и теми же словами и фразами, иногда подразумевая совершенно разное. Как заметил **Евгений Кузнецов**, директор департамента развития и коммуникаций ОАО «РВК»: «В России пропало единое пространство смыслов. Происходит стремительное смысловое расслоение. Представители бизнеса, чиновники, учёные не могут договориться, так как, говоря, вроде бы, на одном языке, каждый говорит о своём».

Например, создание инновационной инфраструктуры как ключевую задачу государства называли все. По словам **Александра Новака**, заместителя министра финансов РФ, за последние 10 лет за счёт средств федерального бюджета такая инфраструктура уже создана: «На поддержку инновационной инфраструктуры и инновационных проектов из федерального бюджета в 2010 году было затрачено 419 млрд рублей, а в 2011 году планируется потратить уже 742 млрд рублей, что составляет 1,37% ВВП». По его словам, в федеральном бюджете существует множество программ, в том числе по созданию промышленно-инновационных зон. Вхождение в такие программы зависит только от инициативы на местах, от губернаторов. А **Николай Семёнов**, директор департамента инновационной политики и науки Минэравсоцразвития РФ, заметил, что, несмотря на то, что у каждого федерального ведомства есть целевая программа – «деньги уже заложены», главные вопросы остаются: «Какие приоритеты будут реализованы, кто будет вырабатывать эти приоритеты? В инициативном порядке снизу или опять спущены сверху?» По его словам: «Пока все продуктовые, инновационные стратегии будут спускаться сверху, пока мы под инновационной средой будем понимать «отработку задач» отраслевых министерств, у нас этой среды не будет, а будет отработка государственных денег».

Сам же Александр Новак в своём докладе посетовал на то, что в развитых странах соотношение затрат государства и бизнеса на инновации примерно 1 к 3, а у нас – 3 к 1.

Джером Энгел, основатель и директор Центра предпринимательства и инноваций им. Говарда Лестера университета Беркли (США), также говоря о том, что главная задача правительства – создать инфраструктуру, пояснил: «Государство должно заботиться о почве, на которой прорастают таланты. Роль правительства в создании уважения к интеллектуальной собственности. Должна быть политическая система, где люди верят в будущее, в будущее своих детей. Чтобы взрастить таланты нужно вкладываться в это».

ТЕХПЛАТФОРМЫ И КЛАСТЕРЫ

Как один из способов преодоления коммуникационного разрыва (и не только) на форуме обсуждалось создание технологических платформ. Напомним, в августе 2010 года Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям приняла ряд решений по формированию и развитию в РФ технологических платформ, а 1 апреля этого года – утвердила перечень 27-ми федеральных технологических платформ. «Техплатформа» по замыслу правительства – это коммуникационный инструмент, «направленный на активизацию усилий в области создания перспективных коммерческих технологий, новой продукции и услуг, на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок». В рамках техплатформы взаимодействуют все заинтересованные стороны: бизнес, наука, государство, гражданское общество.

По мнению **Алексея Пономарёва**, заместителя министра образования и науки РФ, технологические платформы – один из инструментов поддержания отраслей, которые децентрализованы,

Окончание на стр. 12-13

БЛИЦОПРОС

Рискнули бы Вы сейчас взять ипотечный кредит?

Анастасия, сотрудник агентства недвижимости:

– Нет. Я всегда была против ипотеки, против и сейчас. На мой взгляд, чтобы оформлять такой крупный кредит, нужно иметь большую стабильную зарплату, но главное – уверенность в том, что работу не потеряешь ни при каких обстоятельствах. А такой уверенности нет даже у людей с высоким доходом. Наконец, просто психологически тяжело в течение 15-20 лет отдавать большую часть семейного дохода на погашение кредита. Лично мне даже по потребительским кредитам расплачиваться тяжело, хотя платежи там небольшие. Мы с мужем решаем свой жилищный вопрос иначе – купили земельный участок в деревне Красная и строим там дом, а пока живём с родителями. Конечно, это долго и точные сроки окончания строительства ещё не известны, зато мы не платим проценты банку, деньги уходят только на покупку строительных материалов и оплату услуг рабочих. В кризис, когда наши доходы снизились, мы просто ненадолго приостановили строительство. Будь у нас ипотека, из-за невозможности внести очередной платёж мы бы просто лишились квартиры и, скорее всего, потеряли бы уже внесённые деньги. Наконец, участок в 2007 году мы купили за 180 тыс. рублей, с тех пор земля там значительно подорожала, цены на аналогичные участки достигли 600-800 тыс. рублей.

Оксана, госслужащая:

– Мы с мужем уже взяли ипотечный кредит 1,5 года назад, в кризис. Сейчас, думаю, удалось бы оформить ипотеку даже на более выгодных условиях. Мы воспользовались программой ВТБ-24 «Витрина залогового имущества»: предыдущий заёмщик не смог дальше платить за квартиру, и мы кредит «перекупили». Правда, цена была докризисная (2 млн рублей за двухкомнатную квартиру), зато процентная ставка ниже – всего 9,5%, в то время как по обычным программам была 14% годовых. Банк хотел побыстрее избавиться от «висевшего» залога, поэтому ипотеку мы оформили довольно быстро, без лишних проволочек. С другой стороны, в то время вполне реально было найти такую же двухкомнатную квартиру за 1,5 млн рублей, причём с ремонтом. Пусть даже по стандартной ипотечной программе и в другом банке – по нашим расчётам, в этом случае мы к настоящему моменту должны были бы банку не 1,5 млн рублей, как сейчас, а около 1,1 млн.

Евгения, частный предприниматель:

– Сейчас бы не рискнула – страшно брать на себя такую большую финансовую ответственность, к тому же пока есть где жить. До кризиса у меня доход был выше, а сейчас снизился. Надеюсь, это временно. Отличные условия предлагаются по «социальной» ипотеке – всего под 5% годовых, на 15 лет. Но я под эту программу, к сожалению, не подхожу. Иначе взяла бы.

КВАРТИРНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Падение цен на рынке жилья закончилось ещё в прошлом году, в 2011 и застройщики, и риэлторы констатируют уверенный рост числа сделок. Основным итогом процессов, происходивших на рынке в последние 2 года, стало сокращение ценового разрыва между первичным и вторичным рынком.

ВОЗВРАЩЕНИЕ СПРОСА

По оценкам экспертов, стагнация на рынке первичной недвижимости в Кемерове сменилась ростом цен ещё во второй половине 2010 года. По итогам 1 квартала 2011 года сертифицированный аналитик рынка недвижимости **Галина Зырянова** отмечает средний прирост цены предложения на 3,6%, средний показатель стоимости 1 кв. метра по городу составил 36,9 тыс. рублей. Максимальный прирост средней цены 1 кв. метра зафиксирован в Заводском районе (3,3%), далее идёт Центральный район (3,1%), затем Ленинский (1,2%). Напротив, незначительное снижение наблюдается в Рудничном районе и на ФПК. По классу комфортности наибольшие изменения заметны в сегментах «эконом» и «эконом+» (рост 6,5% и 4% соответственно). Небольшое повышение продемонстрировал «бизнес-класс» (рост на 3,4%). В сегменте «эконом-панель» значительных изменений не произошло. По информации **Максима Ефименко,** заместителя начальника отдела по работе с клиентами ООО «Програнд», объекты эконом-класса в Кемерове оцениваются сегодня в 32 тыс. рублей за кв. метр, бизнес-класса – 36 тыс. рублей, стоимость жилья более высокого класса доходит до 65 тыс. рублей.

Наиболее востребованными по-прежнему остаются однокомнатные квартиры – как правило, их покупатели разбирают ещё на стадии строительства дома.

Конечно, тенденция к росту цен – это следствие возвращения покупательского спроса. К примеру, в ООО «Програнд» (застройщик жилого микрорайона «Серебряный Бор») констатируют рост числа продаж в феврале-апреле текущего года в 1,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Помимо восстановления уровня доходов людей, активизировалась ипотека на строящееся жильё, повысилась её доступность за счёт снижения размера первоначального взноса и величины ставки по кредитам. Появляются новые предложения, нацеленные на повышение привлекательности ипотеки, и в этих условиях теряют актуальность некоторые «антикризисные» меры, которые застройщики вынуждены были предпринимать для стимулирования продаж. К примеру, ООО «Програнд» предоставляло заём своим покупателям в размере 20% от стоимости квартиры на 3 года, с ежемесячной выплатой 8% годовых и окончательным расчётом по основной сумме долга в течение срока договора займа, а также субсидировало часть процентной ставки по ипотечному кредиту («Авант-ПАРТНЕР» писал об этом в №7 от 13.04.2010). По словам Максима Ефименко, компания и сегодня готова предложить такие условия покупателям, но спроса на них уже не возникает.

«ВТОРИЧКА» НА ВТОРОМ МЕСТЕ

По сравнению с новостройками, рынок вторичной недвижимости продолжает пребывать в стагнации. По информации Галины Зыряновой, за 1 квартал 2011 года средняя цена предложения 1 кв. метра увеличилась всего на 1,42% и достигла отметки в 40,65 тыс. рублей. Таким образом, сократился разрыв между показателями первичного и вторичного рынков.

Предположительно данная тенденция сохранится и в дальнейшем. «По сегменту строящегося жилья мы прогнозируем планомерный рост цены 1 кв. метра, – отмечает **Светлана Школьник**, ведущий специалист отдела новостроек инвестиционно-финансовой компании МЕРА. – По рынку вторичного жилья общего роста не будет, наоборот: люди выбирают более качественные условия для проживания и переезжают в новостройки. Для того чтобы осуществить такой обмен, как правило,

Окончание на стр. 8

ВТБ: ГЛАВНЫЕ «МЕЛОЧИ» БАНКОВСКОЙ ЖИЗНИ

Выбирая банк, соответствующий своему статусу, задачам, потребностям, каждый клиент, как правило, затрачивает немало усилий, взвешивая те или иные преимущества различных учреждений, ранжируя приоритеты собственного бизнеса, сопоставляя плюсы и минусы каждой финансовой структуры. Последние чаще всего хорошо известны и подтверждены многолетней практикой работы. Однако зачастую эти оценки касаются вопросов глобальных, таких как финансирование проектов или размещение временно свободных денежных средств. А вот о вопросах «мелких», ежедневных, кажущихся порой даже сиюминутными, порой и забывают. Но ведь именно из мелочей и складываются в результате все наши дела – вплоть до завершения самых ярких проектов. Причина проста – на самом деле эти «малые дела» – вовсе не мелочи!

Банк ВТБ не нуждается в особом представлении, авторитет этого международного финансового института высоко ценится во всём мире, а потому и в его финансовых делах никаких мелочей просто не бывает. Это касается всех сторон деятельности, в том числе и самого, казалось бы, простого – расчётно-кассового обслуживания.

ПЕРЕД ВЫБОРОМ БАНКА

Расчетно-кассовое обслуживание (РКО) – банковская услуга, без которой не может обойтись ни один хозяйствующий субъект. Но какому банку стоит доверить свои деньги? И что важно учитывать при выборе банка-партнера?

Ответить на этот вопрос можно, только выяснив, какой спектр услуг в сфере РКО способен предоставить вам банк. Вот что сегодня предлагает своим клиентам банк ВТБ.

В любом из офисов ваша компания может открыть расчётные счета в рублях и иностранной валюте, счета по учету средств, полученных из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, счета доверительного управления, накопительные и другие банковские счета.

ВТБ осуществляет все виды расчетно-кассовых операций: открытие счетов и проведение расчетов; размещение средств на расчетном счете; безналичные конверсионные операции; валютный контроль; дистанционное банковское обслуживание; прием и выдача наличных денежных средств; расчеты по инкассо; Кэш Менеджмент; организация защищенного документооборота.

РАБОТА НА ДАЛЬНЕЙ ДИСТАНЦИИ

Если говорить обо всём спектре услуг банка ВТБ в области РКО, непременно стоит отметить всё более растущий спрос клиентов на дистанционное банковское обслуживание. Причина ясна – возможность дистанционного управления своими счетами просто стала требованием времени. ВТБ совершенствует свои технологии и оптимизирует бизнес-процессы, касающиеся данного направления, и в результате клиенты банка могут проводить банковские операции гораздо быстрее и эффективнее. Воспользовавшись системой дистанционного обслуживания, уже не придется направлять в банк бумажные оригиналы документов, а управлять счётом можно на любом расстоянии.

Сегодня можно выбрать одну из двух форм дистанционного банковского обслуживания: «Интернет-Клиент» или «Банк-Клиент». Первая позволяет управлять счётом и проводить банковские операции через сайт ВТБ в интернете. При этом все справочники и документы находятся на сервере банка, и управление счётом может осуществляться с любого компьютера через сеть. Для безопасности использования сервиса «Интернет-Клиент» применяются современные средства защиты, так что утечка информации исключена!

Сервис «Банк-Клиент» предоставит доступ к тем же операциям, что и «Интернет-Клиент». Отличие в том, что вся информация будет храниться на вашем компьютере, а обмен данными с банком осуществляться кратковременными сеансами связи. Этот сервис может быть полезен для клиентов, не имеющих постоянного доступа в интернет. Здесь также простота использования системы дистанционного обслуживания сочетается с надежностью, безопасностью и техническим совершенством.

ОДИНАКОВО ВАЖНЫЙ КЛИЕНТ

Традиционное мнение о том, что ВТБ – это банк для крупного бизнеса, конечно же, оправдано. Да, стратегия Банка ВТБ строится на работе именно с крупными (годовая выручка от 3 млрд. рублей) и региональными клиентами (годовая выручка от 90 млн. рублей). Но если речь заходит об открытии счёта и расчётно-кассовом обслуживании, то говорить о каких-либо ограничениях просто не приходится. Клиентами ВТБ помимо крупных компаний могут стать и предприятия малого бизнеса, и индивидуальные предприниматели. Каждый клиент здесь одинаково важен. При этом каждый по-своему сможет оценить те преимущества, которые даст ему сотрудничество с банком ВТБ.

Качество и удобство обслуживания расчётных счетов прекрасно дополнят и высочайший уровень надёжности банка, и уникальные возможности, которые даёт его огромная, разветвлённая международная сеть филиалов, и сам статус клиента крупнейшей национальной финансовой структуры. Именно поэтому сотрудничать с большим банком, где не знают «мелочей», выгодно, надёжно и престижно.

Сергей Волков

ООО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000. На правах рекламы.

ЗДОРОВЬЕ СИЛА ЛЮДЕЙ – КУЗБАССА

12 июня, в День города и День России, в Кемерове произошло уникальное событие – звёздный матч команд полузащитника «Арсенала» Андрея Аршавина и боксёра в супертяжёлом весе Николая Валуева. Матч прошёл под патронажем губернатора Кемеровской области Амана Тулеева и при поддержке благотворительного фонда развития детско-юношеского спорта Николая Валуева. Деньги, собранные от продажи билетов на игру с участием звезд отечественного спорта, пойдут на развитие детско-юношеского спорта в Кузбассе. Чтобы поддержать благую идею и обратить внимание горожан на важность вести здоровый образ жизни, играть вместе со знаменитыми спортсменами на поле стадиона «Химик» вышли известные в Кемеровской области чиновники, предприниматели, руководители компаний. Идею поддержала и компания «Програнд», став партнёром игры.

Отметим, что данный шаг компанией был предпринят не просто ради пиара за счёт громкого события. Идея спорта как неотъемлемой части досуга современного человека является составляющей философии жизни в микрорайоне «Серебряный Бор на Радуге», это и побудило компанию-застройщика стать партнёром конкурса. Увы, до сих пор у нас в городе живёт практика строительства так называемых «спальных» домов, то есть не предполагающих никакого другого времяпровождения для людей, кроме еды, сна и просмотра телевизионных программ. В последние годы администрация повысила требования по благоустройству дворовых территорий при сдаче домов в эксплуатацию, но в основном эти требования ограничиваются озеленением, в лучшем случае появляются площадки для малышей. Особенно остра эта проблема для окраинных районов, где и без того социальная инфраструктура развита слабо. На этом фоне «Серебряный Бор» заметно отличается – как известно, при строительстве микрорайона инвестором было уделено большое внимание возведению инфраструктуры для занятий спортом. В результате жизнь в «Серебряном Бору» – это не только комфортная квартира, но и новое качество жизни, предполагающее физическую активность. На сегодняшний день уже действуют 3 футбольные и баскетбольные площадки, и одна с песком для пляжного волейбола. Стоит отметить, что спортивные площадки в «Серебряном Бору» – это не просто асфальтированные участки между домами. Они оборудованы в соответствии со всеми современными требованиями, включающими защитную сетку и травмобезопасное резиновое покрытие, бережно относящееся к обуви и коленям игроков, не скользящее зимой, всегда сухое и чистое летом. Планы по развитию «Серебряного Бора» на этом не заканчиваются – в будущем жителей ждут новые спортивные площадки и комплексы. Так, уже в 2012 году начнётся строительство спортивно-оздоровительного центра. Как говорят в компании «Програнд», цель возведения таких объектов – восполнить пробел, допущенный в постсоветские годы, и сделать спорт таким же доступным и массовым, каким он был в нашей стране когда-то. Наконец, командная игра объединяет соседей в единое дружное сообщество, а поколению родителей помогает найти общий язык с детьми.

Зрелищность матча «Сила России» впечатляет, но смотреть на состязания и принимать в них участие – совсем не одно и тоже, решили в «Серебряном Бору». И накануне матча ООО «Програнд» и ООО «УК «Серебряный бор» устроили спартакиаду для жителей микрорайона. Напомним, подобное мероприятие уже проводилось осенью – тогда жильцы играли в баскетбол, футбол и соревновались в перетягивании каната, команде победителей достался специально изготовленный посеребрённый кубок. В этот раз спартакиада состояла из двух частей. Днём аниматоры из ДК Шахтеров проводили соревнования среди детворы: набралось 3 команды по 11 человек в каждой, состязания состояли из 6 этапов. Чтобы игрокам полегче было в жару, организаторы накрыли для них стол с напитками. Независимо от результатов, все команды получили от спонсоров торты и другие сладости, спортивный инвентарь, кислородные коктейли и грамоты. Чуть позже, ближе к концу рабочего дня, показать пример детям в футболе и волейболе пришли взрослые. Начавшийся сильный ливень не смог охладить азарт участников и болельщиков спартакиады. В результате победители получили, пожалуй, самые желанные в тот день призы – пригласительные билеты на матч Николая Валуева и Андрея Аршавина. Командам, занявшим вторые места, достались абонементы на все футбольные матчи в Кемерове. И специальный приз от страховой компании для лучших игроков – две страховки от несчастного случая сроком на 1 год. Говорят, что все великие спортсмены начинали играть во дворах. Как знать, может, на площадках «Серебряного Бора» начнут свой путь к вершинам спортивных достижений новые легенды российского и мирового спорта?

Застройщик жилого микрорайона «Серебряный бор на Радуге» ООО «Програнд».

Контакты центра продаж:
(3842) 440-800
(3842) 440-805
www.po-novomu.ru

СЕРЕБРЯНЫЙ БОР
жилой микрорайон на Радуге

КВАРТИРНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Окончание. Начало на стр. 6

нужно продать имеющееся жильё, а по завышенной цене этого сделать не удастся, потому что сроки оплаты за квартиру в новом доме со стороны застройщиков четко регламентируются».

Как известно, сближение цен на квартиры в новостройках и вторичное жильё в кризис произошло благодаря потребности застройщиков активизировать продажи, чтобы извлечь средства для продолжения строительства в условиях, когда платёжеспособный спрос упал, а кредитование строительной отрасли попало у банков в «чёрный список». Единственным способом увеличить продажи стало снижение цен. Среди собственников вторичных квартир особого стремления продать жилплощадь не наблюдалось – как правило, сделки происходили лишь в случаях острой необходимости, дисконт порой доходил до 50%. Однако нельзя забывать, что на вторичном рынке есть участники, для которых имеющееся жильё не является единственным – они, по мнению некоторых аналитиков, оказали в этот период своё влияние на объём предложения и цены.

«Все помнят, как стремительно росли цены до кризиса в 2005-2008 годах, – рассказывает аналитик рынка недвижимости ООО «Панацея» **Елена Большакова**. – За три года цены на вторичном рынке жилья выросли в 2 раза, с 25 тыс. рублей за 1 кв. метр до 50 тыс. Рост цен подстёгивался ипотечным кредитованием и частными инвесторами, а проще говоря, спекулянтами, зарабатывающими на перепродаже жилья. Говорили о том, что цены на жильё стали нереально высоки, что на рынке недвижимости возник «мыльный пузырь». Пузырь лопнул, когда на рынок недвижимости подействовал новый фактор – финансовый кризис. Этот фактор более всего повлиял на спекулянтов, вызвал среди них панические настроения. Впервые за всю историю нашего рынка недвижимости квартиру в новостройке «с рук» можно было купить дешевле, чем у застройщика».

По данным Елены Большаковой, в кризис снижение цен на вторичном рынке Кемерова происходило с октября 2008 года по июль 2010 года. За этот период стоимость 1 кв. метра снизилась с 54 тыс. рублей до 38 тыс. рублей, таким образом, снижение составило более 40%. В большей степени подешевели комнаты гостиничного типа (КГТ) и жильё в Кировском районе (по сведениям Елены Большаковой, эта недвижимость снизилась в цене более чем на 50%). В целом рост цен за последний год не превысил 5%. С момента начала роста самые высокие темпы показали КГТ (подорожали на 7%) и квартиры на ФПК (на 9%). Новая посткризисная тенденция – цена 1 кв. метра двухкомнатных квартир стала выше, чем цена на квадратный метр в трёхкомнатных. «До кризиса квадратный метр «двушки» был самым дешёвым, – напоминает Елена Большакова. – Объяснить новую тенденцию можно тем, что сегодня среди покупателей жилья снизилась доля тех, кто покупает квартиру с целью вложить деньги в недвижимость. Именно такие покупатели любят наиболее ликвидные однокомнатные квартиры. Покупатели, которые приобретают недвижимость для себя, делая выбор между однокомнатной и

двухкомнатной квартирой, выбирают двухкомнатную, тем более что цены на квартиры стали более доступными».

ДЕФИЦИТ НЕ ПРЕДВИДИТСЯ

Как известно, в кризис строительные компании достраивали начатые ранее объекты, мало закладывали новых строек, и участники рынка прогнозировали посткризисный дефицит квартир в новостройках. По данным областного департамента строительства, за 1 квартал в регионе сдано в эксплуатацию 198,6 тыс. кв. метров жилья, что составляет 71,4% от четверти годового плана (напомним, в 2011 году Кемеровская область взяла на себя обязательства построить 1,112 млн. кв. метров). Аналитики обращают внимание на то, что далеко не весь объём построенного жилья поступил на рынок коммерческой продажи. Это объясняется тем, что бюджетные средства до сих пор играют значительную роль в строительстве (в частности, средства Фонда развития жилищного строительства Кемеровской области), а построенные за счёт бюджета квартиры распределяются среди бюджетников и льготных категорий граждан.

В ответе на вопрос, существует ли на рынке дефицит первичного жилья, не все опрошенные эксперты единодушны. Так, Галина Зырянова констатирует уменьшение объёма предложения на первичном рынке Кемерова и говорит о наличии дефицита. По её мнению, новостроек в разной стадии строительства на рынке много, но не все покупатели готовы рисковать и приобретать недостроенное жильё. А готового жилья не хватает. С этим соглашается и Максим Ефименко – по его мнению, на сегодняшний день наличие достаточного количества уже построенных квартир в продаже является конкурентным преимуществом застройщика. В то же время Елена Большакова считает, что дефицита на рынке новостроек нет: «Об этом говорят и цены, которые пока не достигли докризисного уровня (для сравнения, 43 тыс. рублей 1 кв. метр стоил в октябре 2009 года, 38,4 тыс. рублей – в мае 2011 года), а так же широкая реклама в СМИ некоторых жилых комплексов. Более всего от кризиса пострадали цены в «элитном» ЖК «Мегаполис». Кризис показал, что элитным не может быть дом, находящийся на окраине города рядом с общежитиями и промышленными зонами».

«Некоторый дефицит наблюдается в Кемерове в сегменте строящегося жилья с ценой 1 кв. метра не более 40 тыс. рублей за 1 кв. метр, – уточняет Светлана Школьник. – На строящиеся объекты с ценой свыше 40 тыс. рублей активного спроса не наблюдается, и предложений в этом сегменте достаточно».

В любом случае предложение на рынке постепенно восстанавливается. Так, в течение 1 квартала 2011 года были анонсированы продажи квартир в Заводском районе (жилой комплекс «Янтарный», «Кемеровогражданстрой»; жилой комплекс «Созвездие», «Арт-Акцент»); в Центральном районе – жилые дома 2 и 7а в жилом комплексе «Золотые купола» («СДС-Финанс»), в Рудничном районе – жилой комплекс «Сибирская станица» («СДС-Финанс»). Уже во 2 квартале 2011 года появились новые предложения – две панельные новостройки в Заводском районе (в посёлке Южный). Наиболее активно застраивается 12-й микрорайон Рудничного района, продолжается освоение 14-го микрорайона в Заводском районе Кемерова. По данным Галины Зыряновой, наученные кризисом застройщики стали отдавать предпочтение панельным домам эконом-класса. К примеру, в Рудничном районе СДС продолжает возводить малогабаритное жильё с полной отделкой.

Что касается цен, то аналитики прогнозируют в течение 2011 года сохранение наметившейся тенденции роста как на вторичном, так и на первичном рынках. К лету возможна небольшая сезонная корректировка в сторону снижения, с сентября рост цен продолжится.

Ксения Сидорова

ВТБ24 снизил ставки по кредитам для малого бизнеса

ВТБ24

Банк ВТБ24, подтверждая статус одного из лидеров на рынке кредитования малого бизнеса, в очередной раз снизил ставки по кредитам для малого бизнеса.

С 1 июня 2011 года ВТБ24 снизил процентные ставки по всем продуктам кредитования малого бизнеса. В среднем снижение составило 2-3 процентных пункта.

Величина процентной ставки устанавливается в зависимости от суммы и сроков кредитования и теперь составляет от 10% годовых в рублях и от 9% годовых по кредитам в иностранной валюте.

ВТБ24 также значительно снизил единоразовую комиссию за предоставление кредитов. На сегодняшний день ее величина составляет от 0,3%.

Еще одним приятным сюрпризом для клиентов банка стало продление до 30 июня 2011 года одного из наиболее востребованных продуктов – акции по кредитованию малого бизнеса «Кредиты для бизнеса „Просто как 2х2"».

За время акции, которая стартовала в феврале 2011 года, более тысячи предприятий получили кредиты на сумму около 3,5 млрд рублей.

В рамках акции ВТБ24 предлагает предпринимателям и предприятиям малого бизнеса получить до 60 млн рублей под минимальный фиксированный процент. Кредиты предоставляются практически на любые цели бизнеса: от пополнения оборотных средств, приобретения техники, оборудования, недвижимости, их модернизации и ремонта до рефинансирования кредитов, полученных в других банках. В залог принимается любое имущество, в том числе до 100% товаров в обороте. Кроме того, банк предлагает кредиты под залог оборудования, транспорта или спецтехники, приобретаемых у партнеров банка, а также кредиты на залоговое имущество.

Специальные программы кредитования, разработанные ВТБ24, учитывают потребности клиентов и расширяют финансовые возможности. Новые условия по бизнес-кредитам – это более низкие ставки, которые вплотную приблизились, а по некоторым продуктам уже достигли однозначных цифр, а также увеличенные сроки кредитов. Плюс ставший уже привычным для клиентов ВТБ24 элемент сервиса – скорость и удобство оформления кредитов.

Банк предлагает продукты как для тех, кому нужны не очень большие средства, так и для тех, кто собирается серьезно вкладываться в развитие собственного бизнеса. Так, для владельцев малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей существует специальное предложение – персональный беззалоговый нецелевой кредит «Коммерсант». Упрощенный пакет документов, гибкая система подтверждения дохода, а также отсутствие комиссий за сопровождение и досрочное погашение кредита делают предложение ВТБ24 очень привлекательным для клиента. Удобство кредита «Коммерсант» заключается в том, что заемщик сам выбирает, на какие цели ему потратить денежные средства. Он может использовать их даже для личных нужд — на покупку автомобиля или оплату делового тура.

Оптимизированные схемы выплат позволят возвращать кредит максимально удобным способом и в индивидуальные сроки (например, с учетом сезонного фактора бизнеса). Как правило, основу схемы возврата кредита составляют ежемесячные выплаты в течение нескольких месяцев или лет.

ВТБ24 серьезно работает над улучшением качества обслуживания. В настоящее время мы предлагаем своим клиентам индивидуальное обслуживание специалистами высокого уровня. Менеджер, закрепленный за каждым из наших клиентов, всегда будет на связи и поможет клиенту в решении любых вопросов – от оформления кредита до проведения срочного платежа для бухгалтерии.

Подробные условия по программам кредитования малого бизнеса можно найти на сайте банка www.vtb24.ru.

г. Кемерово, пр-т Ленина, д. 76

(3842) 34-64-14
8 800 100-24-24
www.vtb24.ru

ВТБ24 (ЗАО). Ген. лицензия Банка России № 1623.
На правах рекламы.

БКС БРОКЕР.

16 ЛЕТ ДЕЛАЕМ ИНВЕСТОРОВ УСПЕШНЫМИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

ООО «Компания БКС» (БКС Брокер), один из крупнейших российских участников рынка ценных бумаг и лидеров рынка брокерских услуг, отмечает в июне 16-летие со дня начала деятельности. О том, что из себя представляет БКС Брокер сегодня, в чем секрет его достижений и многом другом мы говорим с Олегом Опиваловым, директором Кемеровского дополнительного офиса ООО «Компания БКС»

Олег Анатольевич, с чем БКС Брокер подходит к своему 16 летию?

Могу с гордостью сказать, что за эти 16 лет нам удалось добиться очень многого.

БКС Брокер – это максимальный рейтинг надежности AAA от Национального рейтингового агентства. Офисы БКС расположены в 48 городах России, еще в 74 городах действуют наши агенты. Компания входит в топ-3 ряда профессиональных рейтингов российских участников рынка ценных бумаг. У нас более 90000 клиентов по брокерскому обслуживанию, среди них почти 3500 клиентов-юридических лиц. Более 1700 сотрудников. Профессионализм руководителей ключевых бизнес подразделений (трейдинг, бэк-офис, депозитарий) подтверждается более чем 10 летним опытом работы в ООО «Компания БКС». Профессиональные успехи БКС не раз были отмечены престижными премиями и наградами.

Я так полагаю, секрет достижений вашей компании на рынке раскрыт в вашей фразе, которая и дала название интервью. Не могли бы вы рассказать, как БКС делает инвесторов успешными на фондовом рынке?

Вы правы. Но тут надо понимать, что в брокерской деятельности решения о сделках с ценными бумагами в конечном счете принимает сам клиент. Своей главной задачей, если хотите, миссией брокерского бизнеса БКС мы понимаем в ОБЕСПЕЧЕНИИ максимума возможностей для того, чтобы наши клиенты могли торговать эффективно. Начиная с элементарного обучения основам трейдинга[1] (более половины наших новых клиентов не имеют опыта самостоятельной торговли ценными бумагами) и заканчивая высокоскоростными технологиями работы на российских биржах для профессиональных трейдеров.

Предположим, я и есть начинающий инвестор, что БКС Брокер может предложить мне в этом случае?

В первую очередь, получение знаний о том, что такое рынок ценных бумаг, как он функционирует, и каким образом нужно прогнозировать движение цен на ценные бумаги.

НОУ «Учебный центр БКС» (входит в финансовую группу БКС) уже более 5 лет профессионально занимается тем, что дает практические навыки принятия решений о сделках своим слушателям, таким образом, чтобы после окончания курса (10 дней) клиент мог пользоваться всеми современными методиками прогнозирования цен и правилами риск-менеджмента. Вы сможете выбрать формат взаимодействия с преподавателем УЦ БКС – очный, очный индивидуальный или дистанционный (интернет-вебинары).

Но и после обучения вам могут понадобиться рекомендации профессионалов рынка, для этого в БКС существует сервис «БКС-Эксперт», который присылает прямые рекомендации по сделкам с акциями, в том числе в виде SMS на мобильный телефон. Об эффективности рекомендаций говорит, например, доходность сделок по рекомендациям портфеля «Эффективный» за 2010 год в размере 68%[2].

А какие акции Вы бы посоветовали включить в мой инвестиционный портфель сейчас?

Советую вам воспользоваться возможностями тарифного плана «БКС-Персональный брокер». Персонально за Вами будет закреплен сотрудник Компании, который поможет сформировать ваш индивидуальный портфель акций на основе инвестиционных идей, которые готовит аналитический департамент (иными словами, предложит Вам наиболее перспективные акции и поможет определить их соотношение в Вашем потенциальном портфеле). В дальнейшем вы будете получать от персонального брокера рекомендации по изменению портфеля, оценку Ваших собственных инвестиционных идей, а также общий взгляд на рынок от аналитиков и трейдеров Компании. При этом рекомендации по формированию и изменению портфеля касаются не только российских акций, но и облигаций, а также инструментов срочного рынка[3].

Хотелось бы особо отметить, при помощи БКС Брокер Вы сможете включить в свой инвестиционный портфель и американские акции[4].

Мне кажется, что торговля на американском рынке - это удел профессионалов?

Важно понимать, почему мы рекомендуем открывать позиции по тем или иным акциям, торгующимся на американских биржах в конкретной ситуации. Что же касается профессиональных участников рынка ценных бумаг и профессиональных частных трейдеров, то им чаще всего важны индивидуальные технические решения для высокоскоростного доступа на биржи, возможности алготрейдинга и тарифы. В БКС разработан набор услуг «БКС-Профессиональный трейдер», в который входят, например, шлюзовые подключения к российским биржам, выделенные ВИП-сервера торговой системы QUIK[5] и др., а стоимость маржинального «кредитования» начинается от 8% годовых[6].

Хорошо, если я приду в БКС Брокер, например, завтра, какова будет стоимость ваших услуг?

Несмотря на то, что клиент приходит к нам не экономить на комиссии, а зарабатывать на сделках, мы стараемся поддерживать наши тарифы на уровне ниже среднерыночных. С 1 июня мы ввели новое тарифное предложение БКС-Старт, выбрав которое, Вы сможете провести тест-драйв брокерского обслуживания БКС Брокер в течение 30 дней по специальным ценам[7]. Подробнее узнать о тарифах и продуктах БКС Брокер вы можете на сайте www.bcs.ru или по телефону 8-800-100-55-44.

Реклама.

БКС БРОКЕР

г. Кемерово,
пр-т Ленина, 33/2, оф. 310.
тел. 8(3842) 44-15-35

[1]Услугу оказывает НОУ «Учебный центр БКС», лицензия А 311174, регистрационный номерN№025137 от 16.04.2008 на осуществление образовательной деятельности, выдана Департаментом образования г. Москвы.
[2]Доходность модельного портфеля, смоделированная экспертами ООО «Компания БКС» по данным торгов на ММВБ за период с 1 января по 31 декабря 2010 года. Клиент дополнительно несет расходы согласно Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС» и приложению №11 к нему. Результат инвестирования в прошлом не определяет дохода в будущем. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за результаты деятельности по данным рекомендациям. Рекомендации «БКС-Эксперт» предоставляются исключительно в информационных целях и не могут рассматриваться как, или быть использованы в качестве, предложения или побуждения сделать заявку на покупку или продажу, или вложение в ценные бумаги, или другие финансовые инструменты.
[3]Только при полном соблюдении условий Регламента оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС» и Приложении 11 к нему в отношении тарифного плана «БКС - Персональный брокер».
[4]Иностранные финансовые инструменты, акции согласно иностранному праву. Иностранные финансовые инструменты могут быть не квалифицированы в качестве ценных бумаг в соответствии с законодательством РФ. Предназначено только для квалифицированных инвесторов. Услугу оказывает BrokerCreditService (Cyprus) Ltd., лицензия Комиссии по ценным бумагам Республики Кипр KEPEY 048/04 от 08.10.2004.
[5]ПО система QUIK MP «Брокер», правообладатель - ЗАО «Арка Технолоджиз».
[6]Ставка сделки РЕПО, заключаемой для наличия на счете клиента активов для исполнения необеспеченной сделки, при обороте от 25000000 руб. в день, по тарифному плану «Маржинальный-турбо», при условии заключения клиентом соглашения о размещении свободных денежных средств клиентов (Приложением № 13 к Регламенту). Клиент дополнительно несет расходы согласно Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг и приложению №11 к нему.
[7]Только при полном соблюдении условий предложения. Подробности на www.bcs.ru

БЛИЦОПРОС

По самым оптимистичным подсчётам экспертов, в области насчитывается не более 1 тысячи байкеров. Причём большинство из них сосредоточено в городах Кемерове и Новокузнецке. «Авант-ПАРТНЕР» обратился к кузбасским мотоциклистам с вопросами: Насколько, с вашей точки зрения, рынок мототехники в Кузбассе удовлетворяет спрос покупателей сегодня? Какие мотоциклы предпочитаете вы лично? Как и где их приобретаете?

Игорь Шемчук,
член кемеровского клуба байкеров «Цербурус»:

– Спрос на мотоциклы в Кузбассе удовлетворён не более чем на 30%. В регионе нет ни одного брендового мотосалона кроме Ямахи. Нет фирменных мотосервисов. Не развит рынок запасных частей. Зачастую приходится ждать выполнения заказа по 2 месяца. С другой стороны, спрос хоть и большой, покупательская среда в Кемерово – это 200-300 человек. Держать для такого количества клиентов мотосалоны с полноценным брендовым рядом нет смысла. К тому же, уровень дохода большинства кемеровских байкеров таков, что порядка 95% из них приобретают технику бывшую в употреблении. Я лично езжу на мотоцикле HONDA Shadow VT 110. Привёз его из Америки по заказу через мотосалон MasterBike. HONDA – наиболее распространённая модель в байкерской среде. Это очень надёжный мотоцикл.

Михаил Коваленко,
спорт-байкер, руководитель оптовой компании:

– Считаю, что рынок мотоциклов в Кемерове не удовлетворяет имеющийся спрос. Сегодня 50-60% байкеров предпочитают покупать технику через Интернет, на аукционах за границей. Много мотоциклов сейчас привозят из Москвы, Беларуси. Причём в случае, если мотоцикл привозится из-за границы, даже с учётом «растаможки» он обходится на 40-50 тысяч рублей дешевле. У меня мотоцикл Suzuki. Многие предпочитают «Хонду», так как это уже традиция. Модели этого бренда были особенно популярны в 90-е годы. Сейчас ситуация несколько изменилась. Хорошие модели сегодня есть и у других брендов, например, Suzuki, Kawasaki.

Антон Белобородов,
руководитель новокузнецкого байкерского клуба «Black ICE» («Черный лед»), индивидуальный предприниматель:

– Рынок не удовлетворяет спрос. Официальных дилеров в Новокузнецке почти нет, за исключением «Ямахи». В основном приобретают мотоциклы через знакомых. На Дальнем Востоке ассортимент тоже небольшой, поэтому чаще всего техника покупается через Новосибирск. Вообще центры продаж мотоциклов в Сибири – это Новосибирск и Красноярск. Несколько от них отстаёт Томск. Очень большие проблемы с сервисом. В Новокузнецке всего два-три человека, которые умеют чинить такие мотоциклы. У меня два мотоцикла – HONDA и Yamaha. Вообще, следует отметить, что мотоциклистов с каждым годом становится всё больше. Если раньше в Новокузнецке нас было не более 20 человек, и мы все знали друг друга в лицо, то теперь среди местных байкеров встречается много незнакомых людей.

Продажи мототехники в Кемеровской области, по оценкам экспертов, ежегодно растут на 20-30%. Причём отмечается увеличение продаж не только такого бюджетного сегмента, как скутеры и мопеды. Для проведения активного отдыха на природе всё больше кузбассовцев обзаводятся собственными снегоходами, квадроциклами и мотоциклами.

КУЗБАСС МОТОЦИКЛЕТНЫЙ

ОТ «ИЖЕЙ» ДО «ЯМАХИ»

Рынок мототехники в Кузбассе, как и на всей территории бывшего Советского Союза, начал развиваться в послевоенные годы. В 70-80-х годах прошлого столетия он достиг своего апогея. В это время многие советские граждане уже могли позволить себе приобрести небольшую моторную лодку или мотоцикл. Практически каждый мальчишка мечтал обзавестись «железным конём», и много у кого эти мечты сбывались. Если у чьих-то родителей не хватало средств на приобретение нового мотоцикла, покупали старый, или же собственными руками собирали его в гараже.

Мопеды «Рига», «Карпаты», мотоциклы «Иж», «Урал», «Днепр», «Минск», «Восход», «Ява», снегоходы «Буран», лодочные моторы «Ветерок» – вот бренды той эпохи, которые в большинстве своем канули в прошлое. С переходом на капиталистические рельсы многие заводы не смогли составить конкуренцию зарубежным производителям, просто выжить в новых условиях и разорились, либо продолжают своё существование чисто номинально. Однако и рынок импортной техники в странах СНГ, в том числе и в России, появился не сразу. Кататься как по суше, так и по воде, по-прежнему хотели многие, но, из-за отсутствия денег, рынок моторов практически полностью «переквалифицировался» на технику уже наматавшую на кардан не одну тысячу километров. В 1990-е годы, если на дорогах и можно было увидеть японский мотоцикл или тот же «Харлей», это тут же вызывало всеобщее удивление. Лодочные моторы покупались на вторичном рынке в Японии, и через порт во Владивостоке доставлялись конечному потребителю. При этом часто их приходилось переделывать, так как предназначены они были для плавания в основном по морю, а не по рекам.

Со временем ситуация стала меняться и сегодня приобрести технику по своему вкусу для многих уже не составляет труда. Согласно каталогу «Дубль-ГИС», на июнь 2011 года только в Кемерове лодками и катерами торгуют около 20 компаний, в Новокузнецке – около 15. Продажей мототехники занимаются 26 и 16 компаний соответственно. При этом лето в регионе короткое, и тот же «мотоциклетный сезон» здесь продолжается с мая по сентябрь, в то время как в европейской части страны он длится с апреля по ноябрь.

Характерно, что рынок квадроциклов и снегоходов получил развитие в Кузбассе раньше чем мотоциклов. Одним из первых на этом поприще начал работать мотосалон «Кантри-Спорт», который был открыт в Кемерове в 1997 году. «Кантри-Спорт» является официальным дилером в Кемеровской области корпорации Bombardier Recreational Products (BRP) по продаже снегоходов, квадрациклов, гидроциклов, катеров и другой техники. По словам владельца магазина **Андрея Григорьева**, около 70% всех продаж мотосалона приходится именно на снегоходы.

«Вообще продажами снегоходов мы начали заниматься в 1996 году, но салона у нас тогда ещё не было, – рассказывает он. – Рост продаж в этом сегменте до кризиса 2008 года был постоянный. Падение произошло только в 1998 году, но затем вновь наблюдался рост».

Около 15 лет работает магазин «Мототурист» (Кемерово), который специализируется на продажах моторных лодок, квадроциклов, снегоходов и мопедов. По словам директора магазина **Константина Трифонова**, самые выгодные продажи мототехники шли накануне дефолта, «когда один доллар США стоил 6 рублей».

Бум открытия новых магазинов, а также ориентирование в сторону продаж мототехники магазинов типа «всё для отдыха и туризма», других направлений вообще, пришёлся на 2000-е годы. Причём в это время на рынке появлялись как местные игроки, представители соседних регионов, так и федеральные компании. Например, в Кемерове в 2006 году был открыт магазин «Панавто» – филиал официального дилера Yamaha Motor Co. – компании ЗАО «Панавто Ко» (Москва). В том же году продажами мототехники начинает заниматься кемеровская компания «Автоэлектроника», которая открыла магазин Mopeda.net, специализирующийся на товарах для рыбалки и активного отдыха.

В 2007 году был открыт мотосалон MasterBike. «Раньше открывать магазин такой направленности было бессмысленно, – рассказывает директор мотосалона MasterBike **Роман Латышев**. – До 2007 года существовал реальный спрос лишь на запчасти. Даже когда открылись мы, у нас было помещение площадью всего 20 кв. метров и этого было достаточно. Потом рынок рос. Вместе с ним рос и наш мотосалон. Открыли филиал в Новокузнецке (сейчас ищем более просторное помещение, в котором можно было бы выставлять технику). При этом в Новокузнецке совсем другие пропорции продаж. Продажи квадроциклов там значительно выше, чем мотоциклов».

Особенностью нашего региона является условное разделение его на Север и Юг, наличие двух крупных центров, в которых и сосредоточена основная продажа мототехники, хотя в отдельных небольших кузбасских городах тоже имеются подобные магазины, но объёмы продаж их очень небольшие. В большинстве случаев дилеры федерального уровня, заключив договор, например с кемеровской компанией, оставляют за собой право открыть ещё один такой же дилерский центр в Новокузнецке. Подобная ситуация сложилась у мотосалона «Кантри-Спорт», который имеет свой собственный филиал в южной столице Кузбасса и конкурирует там по продажам техники BRP с другим дилером. Разные дилеры в Кемерове и Новокузнецке у японской фирмы «Yamaha». «Автоэлектроника» – дилер в Кемерове лодочных моторов «Nissan Marine», «HDX», лодок и техники «Nissamaran». Квадроциклы и скутеры российско-китайского производителя «STELS» в Кузбассе представляет мотосалон «MasterBike» (Кемерово) и так далее.

Эксперты отмечают, что ценовую политику официальные дилеры ведут согласно указаниям производителя, поэтому чаще всего в конкуренции между ними играет роль не цена товара, а подход к ассортименту, качество сервиса.

А ПОКУПАТЕЛЬ КТО?

Снегоходы, квадроциклы, и мотоциклы удовольствие достаточно дорогое. Поэтому и приобретает их ограниченный контингент. Большинство своих покупателей продавцы мотосалонов знают в лицо. «Мотоциклы в России – это не средство передвижения, – утверждает Роман Латышев. – Хороший мотоцикл как был роскошью, так ею и остаётся. Приобретают их только фанаты, а фанаты готовы за своё увлечение платить любые деньги. Нам хотелось бы видеть это массово, но государственная политика к этому не приводит. Например, транспортный налог: платишь за весь год, а ездишь всего 4 месяца в году. Плюс обслуживание. При стоимости мотоцикла в 700-900 тысяч рублей провести на нём техосмотр за 1-2 тысячи рублей практически невозможно. Дорогая техника требует соответствующего уровня услуг, квалификации специалистов. Кроме того, сам человек, который ездит на дорогом мотоцикле, требует к себе определенного отношения, уровня сервиса».

По словам Романа Латышева, так как многие люди ещё не готовы финансово покупать новую технику, в мотосалоне MasterBike процентов 30 продаж составляют новые квадроциклы, скутеры и мотоциклы, а всё остальное – техника бывшая в употреблении. В основном продаётся техника с пробегом не более 15-20 тысяч километров. «Для хороших двигателей это совсем ничего, – говорит он. – Раньше были авторынки, затем появились автосалоны, на долю которых сейчас приходится намного больше продаж. Постепенно в автосалонах появляется такая услуга как trade-in (когда автомобиль с пробегом получен от физического лица в зачёт стоимости другого автомобиля и продан далее, примечание автора) и рынки скоро вовсе прекратят свое существование. То же самое, только значительно позже по времени и в меньшем масштабе, происходит с моторынком. На западе эта практика существует уже давно, и мы ничего нового не изобретаем».

Однако торговать бывшей в употреблении мототехникой готовы далеко не все. «Продавец несёт обязательства по гарантии в любом случае, новая техника или старая, – говорит директор компании «Автоэлектроника» **Евгений Данилов**. – Продажа старой техники накладывает определённые обязательства, необходимость иметь в наличии не только собственный сервисный центр, но и запасные части. В Кемерове ездит необъятный ассортимент скутеров и мопедов – от старых японских, произведённых в конце 70-х годов прошлого века, до новых китайских. Модельный ряд китайского производства изменяется каждое лето. Держать на складе запасы на всё, что ездит, не рентабельно. Хватает только поддерживать запасы запчастей для техники, проданной самими за эти пять лет».

Как утверждает Роман Латышев, новые мотоциклы по сравнению с бывшими в употреблении, в несколько раз дороже. Подавляющая часть покупателей – это молодежь, у которой денег немного и они хотят уложиться в сумму порядка 100 тысяч рублей. Вторая категория покупателей это те, кто смог заработать определённые деньги. Они уже берут более качественную технику за 200-250 тысяч рублей. И третий слой – обеспеченные люди. Они покупают новую дорогостоящую технику, хотя на самом деле могут даже не ездить, а просто любоваться ею.

По настоящему народное средство передвижения по суше это мопеды и скутеры. По словам Евгения Данилова, чаще всего их приобретают молодежь и пенсионеры. Причём по объёмам продаж эта техника практически перекрывает все другие сегменты. И торгуют ей очень многие, начиная от индивидуальных предпринимателей, выставляющих свой товар на рынках, и заканчивая крупными мотосалонами

Популярность этого вида техники объясняется очень просто. Во-первых, она недорогая. Мопед или скутер можно купить от 20 до 60 тысяч рублей, к тому же расход топлива у них очень экономичный и составляет всего 1,5-2 литра бензина на 100 километров. Во-вторых, скутеры очень удобны для передвижения по городу, никакие пробки нипочём. Мопеды удобны для передвижения по пересеченной местности. И, в-третьих, права на такую технику, если объём двигателя не превышает 50 кубов, не требуются.

В связи с популяризацией активного отдыха на природе растут и продажи лодочных моторов. «Последние годы лодки из ПВХ подешевели, а с выходом на рынок недорогих лодочных моторов китайского производства моторки стали более доступны для средних слоёв населения, – говорит Евгений Данилов. – Например, небольшая лодка из ПВХ в комплекте с мотором может обойтись в 14 тысяч рублей. Хотя стоимость товара в этом сегменте по продажам в нашем магазине доходит до 170-180 тысяч рублей».

Большое значение для развития рынка имеет и система кредитования. При приобретении недорогой техники, такой как скутеры, моторные лодки и мопеды, практически в любом магазине можно оформить сейчас обыкновенный потребительский кредит. С дорогой техникой сложнее. Например, по словам Андрея Григорьева («Кантри-Спорт»), те же снегоходы и квадроциклы можно приобрести по автокредитам, которые выдают непосредственно в банках. Организациям, например турбазам, в этом плане сложнее, так как лизинг по данному виду техники отсутствует.

РЫНОК В РОСТЕ

Кризисные явления в экономике последних лет сказались на продажах мототехники в Кузбассе по-разному. По словам Андрея Григорьева, после 2008 года снижение продаж мотосалона «Кантри-Спорт» оказалось значительным. Оно составило более 70% от прежних объёмов. «Лишь недавно рынок начал восстанавливаться. Но ситуацию сейчас можно определить, как стабильно невысокие продажи», – утверждает он.

«В нашем случае кризис ударил не столько по продажам, сколько по поставщикам, – говорит Евгений Данилов. – Поставки в Россию резко сократились, и прошлый год был «голодный». Например, поступления лодочных моторов, а также мопедов весной 2010 года шли в очень ограниченном количестве. Следующие поставки были осуществлены только в августе-сентябре. И так по всей стране, хотя спрос на лодочные моторы был и есть сейчас. Кроме того, изменился несколько сам рынок. Если в докризисные годы росли продажи недорогих товаров, то после кризиса продаётся в основном средний сегмент».

По мотоциклам сложилась несколько иная ситуация. «В кризис ввели заградительные пошлины на ввоз автотехники из-за рубежа, – говорит Роман Латышев. – А мы в основном товар возили из Америки и Японии. Кроме того, что начались задержки по поставкам товара, ещё и взлетели цены на перевозку. В результате себестоимость мотоцикла постоянно растёт. И сейчас уже нет разницы, толи его новый покупать у официальных дилеров, то ли брать бывший в употреблении за границей. Кроме того, техника, которая находится внутри России, стоит дешевле, чем привезённая из-за рубежа. Поэтому сейчас проще купить подержанный мотоцикл внутри страны. Но рано или поздно паритет между ценами вновь установится».

По оценкам Константина Трифонова, продажи «Мототуриста» в сегменте мототехники упали в кризис на 30-50%. При этом, если до кризиса был спрос на мотоциклы с объёмом двигателя до 1200 кубов, то сейчас покупают с объёмом не более 180 кубов.

«Магазин «Панавто» в 2009-2010 годах значительно повысил продажи, не только за счёт снегоходов, традиционно хорошо покупаемых в Кузбассе, но и за счёт новых для рынка товаров, таких как мотоциклы», – говорит руководитель магазина «Панавто» (Кемерово) **Марк Иванов**.

В будущее продавцы мототехники смотрят с оптимизмом. «Отдыхать и развлекаться люди будут всегда, – убеждён Роман Латышев, – В кризис они стали только лучше считать деньги, но с появлением на рынке такой недорогой техники, как, например, «STELS», продажи будут обязательно расти». Некоторые компании, при проведении опроса, сообщили «Авант-ПАРТНЕРу», что уже задумываются об открытии своих новых филиалов. В первую очередь это касается продаж в бюджетных сегментах.

Материалы рубрики подготовил Максим Москвикин

АК аудиторская компания

ООО «Аудит Капитал» – профессиональная команда аудиторов аттестованных Министерством финансов.
Специалисты фирмы не только выявят ошибки и нарушения в учете и отчетности, но и предложат варианты их исправления и наиболее безболезненного выхода из затруднительных ситуаций.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛУГ

Аудит
- Проведение обязательного аудита.
- Проведение инициативного аудита (проверок по заказам собственников либо руководства предприятий).

Бухгалтерский учет
- Восстановление бухгалтерского учета.
- Ведение бухгалтерского учета.

Налогообложение
- Ведение налогового учета на предприятии.
- Оптимизация налогообложения в рамках законодательства.

Консультации
- На основе абонентского обслуживания и разовые, по бухгалтерскому учету и налоговому законодательству.
- Оперативное предоставление сведений об изменениях в бухгалтерском и налоговом законодательстве.

А также услуги в смежных областях
Управленческое консультирование.
Планирование финансово-хозяйственнойдеятельности *(составление бизнес-плана; помощь в оформлении пакета документов и получения кредита; планирование стратегического управления; внедрение системы бюджетирования на предприятии).*
Разработка системы финансовых потоков организации.
Сопровождение создания, изменения и ликвидации предприятий.

ООО «Аудит Капитал» – качественное обслуживание по конкурентноспособным ценам!

г. Кемерово, пр. Ленина, 61, оф. 414. Тел. (83842) 72-05-09

ЛИЗИНГ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В «РАФ-ЛИЗИНГ»

Преимущества лизинга известны — это возможность зачета НДС по всем лизинговым платежам (включая авансовый платеж), существенное уменьшение налога на прибыль организации, не платится налог на имущество, так как оно учитывается на балансе лизинговой компании, за счет ускоренной амортизации по истечению срока лизинга имущество передаётся на баланс лизингополучателя по минимальной стоимости. Но обращение в крупные федеральные компании позволит извлечь дополнительную выгоду. Один из лидеров рынка лизинговых услуг компания «РАФ-Лизинг», предлагает своим клиентам качественный и эксклюзивный подход. Клиенты компании имеют возможность приобрести на самых привлекательных условиях легковые автомобили, приобретаемые в салонах официальных дилеров. Условия — авансовый платёж от 14%, срок лизинга от 1 до 3 лет, гибкий график платежей, минимальный пакет документов и рассмотрение заявки всего за 1 день. ООО «РАФ-Лизинг» является постоянным и надежным партнером для многих поставщиков, которые при оформлении лизинговой сделки предоставят дополнительные скидки. Нашими партнерами являются производители ведущих марок — Hyundai, Renault, Nissan, Ford, Citroen, Opel, Chevrolet.

Предоставляются дополнительные услуги — совместная программа с Российским Автомобильным Товариществом «РАФ-Ассистанс», позволяющая получать пользователям легкового транспорта помощь на дороге в любое время, страхование КАСКО и ОСАГО, регистрация ТС в ГИБДД, прохождение технического осмотра автомобиля силами лизинговой компании.

RAF Leasing

РАФ-лизинг, ООО, лизинговая компания
Терешковой, 41 к2-706; БЦ Сити Плаза
факс: (3842) 345-603, тел.: (3842) 345-604
www.raf-leasing.ru
kemerovo@raf-leasing.ru

ЭХ, ПРОКАЧУСЬ!

Кузбассовцы, накопившие достаточно средств на собственный снегоход или квадроцикл, имеют сегодня возможность взять эту технику в прокат. Однако, как выясняется, далеко не каждый предприниматель, работающий в сфере отдыха и туризма на кузбасской природе, готов предоставлять подобные услуги.

Традиционно прокат мотовездеходной техники, является одним из элементов развлечений отдыхающих на турбазах. Поэтому особенно данное направление развито на юге Кузбасса, где существуют целые маршруты, по которым желающие в сопровождении инструктора преодолевают различные препятствия на квадроциклах и заодно любуются красотами Горной Шории. В Кемерове прокатом квадроциклов занимается база отдыха «Люскус», а в музее-заповеднике «Томская писаница», например, можно получить заряд адреналина, прокатившись на таком экзотическом виде транспорта, как багги. Услуги по прокату мотовездеходов предоставляются и в городской черте. Например, мотосалон MasterBike имеет для этих целей собственную трассу в районе Лесной поляны.

Однако специфика эксплуатации мототехники такова, что при опросе руководителей баз отдыха, который провёл «Авант-ПАРТНЕР», многие заявили о нерентабельности такого вида бизнеса. Основных причин три этом называлось несколько. Одна из них, далеко не самая главная, – высокая стоимость техники, её амортизация. Другая причина связана с соблюдением законодательства. Ведь для управления транспортным средством, в том числе и моторными лодками, требуются водительские права. При этом далеко не каждый отдыхающий имеет при себе удостоверение, которое требуется для управления квадроциклом. Но самое главное, это обеспечение безопасности. «К сожалению, культура многих отдыхающих у нас пока ещё такова, что им в прямом смысле нельзя доверять транспорт, тем более водный», – заявила руководитель одной из турбаз. Между тем, если произойдёт несчастный случай, отвечать придётся владельцу техники, то есть прокатчику.

Директор мотосалона MasterBike **Роман Латышев** убеждён, что прокат рентабелен, если к нему подходить правильно. «Например, мы выбрали «ознакомительный» прокат и не выставляем такие дорогие квадроциклы, как Artic Cat, хоть и являемся официальным дилером этой компании, – говорит он. – У нас имеется собственная трасса, и плата берётся не почасовая, а за проезд одного круга по ней. С одной стороны это понижает первоначальную стоимость проката, соответственно им может воспользоваться большее количество граждан. С другой, техника постоянно находится под контролем, меньше затрат на амортизацию».

По словам директора ООО «Люскус» **Сергея Солбакова**, прокат квадроциклов, особенно дешевых китайского производства, оправдывает затраты в короткие сроки, но спустя три года эксплуатации уже необходимо приобретать новую технику.

В любом случае прокат мотовездеходов, гидроциклов и прочих «моторов» пока не получает такого развития, как продажи этой техники. И это понятно, ведь кататься на собственном квадроцикле или снегоходе, куда приятней.

Справка
По состоянию на 10 июня 2011 года в Центре ГИМС МЧС России по Кемеровской области зарегистрировано 12013 маломерных судов, в том числе моторных лодок – 8120, из них 2008-2011 года выпуска – 1807.
При регистрации в настоящее время преобладают моторные лодки марок: Кайман (г. Санкт-Петербург); Badger (г. Санкт-Петербург); Nissamaran (Китай); Solar (Новосибирская область); Wellboat (г. Санкт-Петербург).

«УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ» ИЛИ «ЭВОЛЮЦИЯ»

Окончание. Начало на стр. 5

и именно эта децентрализация и является основным принципом их преимущественного развития. В качестве примера он привёл такие отрасли как медицина, строительство, агротехнологии и т.п. Но первая задача, которую ставит перед собой правительство – информационная: «Нужно понять, что происходит. Попытаться собрать ключевых людей, игроков. Понять существует ли консенсусное понимание развития». Так, по мнению замминистра, в централизованных системах есть аргументированная позиция менеджмента, к которой можно отнестись. А в децентрализованных – «либо ты относишься к бесконечному количеству мнений, либо к пустому множеству». Поэтому необходима открытая дискуссия, внятные аргументированные предложения от игроков этих секторов, чтобы уточнить те инструменты поддержки, которые государство может использовать, чтобы помогать развитию этих отраслей. И это, по словам Алексея Пономарёва, безусловно, общеэкономическое регулирование. Так как, «когда первая задача выполнена, когда сформировано видение, у органов государственного управления есть некоторая почти дорожная карта: мы догадываемся что действительно нужно этой отрасли и готовы помогать её развитию».

Сегодня, по словам экспертов, участвовавших в обсуждении проблемы, во всем мире выигрывают модели бизнеса, построенные по сетевому принципу, основанному на партнёрских отношениях, субъектами которых являются предприниматель или конкретная инициативная маленькая компания, которая быстро находит и входит в нишу рынка, заполняет её, даёт новый продукт. Ключевые корпорации переходят с модели разработки инноваций внутри себя на модель управления вовне. А те крупные глобальные корпорации, которые делают ставку на внутренние исследования, «делают эти исследования», по словам Евгения Кузнецова, через агрессивную скупку всего «что растёт и движется в их зоне интересов».

А Жан-Луи Расин, специалист по науке, технологиям и инновациям Всемирного банка, рассказывая об опыте работы банка по «сетевым программам» выделил главное, по его мнению, достоинство сетей – «они повышают качество идей», а, следовательно, увеличивают вероятность успеха стартапа. Поэтому, по словам Жан-Луи Расина, Всемирный банк и занимается «культивацией сетей». По идее, построение таких сетей и должно стать основной целью создания технологических платформ.

Различие же подходов к построению техплатформ зафиксировал Петр Щедровицкий в виде вопросов: «Централизованные инструменты нужны для того, чтобы заработали сети или сети нужны, как восполняющие недостаток информации для централизованного управления инновационным развитием?».

Николай Семёнов, например, согласившись с тем, что сегодня «жизненно необходима настройка новых коммуникаций», заметил, что «сетевая модель не может родиться по указу, распоряжению свыше, она только может вырасти на основе чего-то. Ключевой вопрос – на основе чего она может вырасти? Как реалисты мы должны понимать, что сегодня, либо завтра этого не случится. Переходный этап у нас займёт длительное время. Нельзя забывать, что сетевые модели рождаются в условиях однородности: однородности спроса и предложения. Нам нужно сформировать среду из компаний, которые будут друг друга дополнять, но у них должен быть сопоставим научный потенциал, организационно-кадровый ресурс. И при этом им должна соответствовать такая же условно-однородная среда заказчиков, либо потребителей продуктов. Какой выход сейчас? Это на базе технологических платформ попытаться создать нечто вроде управляющих компаний, которые будут на себя брать функции частичного продвижения и управления проектов. А насколько эта модель может трансформироваться в сетевую, если стартом может стать только централизованная модель? Это большой вопрос».

А Евгений Кузнецов высказал своё мнение более жёстко: «Централизованного развития инновационной сферы сейчас вообще реализовать не получится. Именно потому, что темпы изменений самой организации этой сферы такие, что мы не успеваем даже замечать, что происходит. Реальных компаний и реальных разработок значительно больше и изменяются они быстрее, чем мы успеваем разрабатывать инструменты под них. И корпоративная и государственная модель проигрывают модели, в которой в центре – предприниматель». Поэтому, по его мнению, имеет смысл говорить о новых инструментах управления этим процессом, где централизованы нужно функции, которые позволяют ускорять движение независимых игроков, а не подменять их, или управлять денежными потоками, чтобы этих игроков создавать. Так как инновационные кластеры и иерархические системы несовместимы. Должны быть горизонтальные равноправные связи, в том числе и государства. Государство должно выступать как партнёр, на равных.

Повестка управления развитием 2010-х

1. Формирование на территории страны ряда полных высокотехнологичных (инновационных) цепочек добавленной стоимости (кластеров), компактно расположенных на одной территории и имеющих достаточный объём рынка. Их будет мало, они будут не везде.

2. Превращение городской тематики в приоритет. Необходима «достройка городов», чтобы создать благоприятную среду для инновационного бизнеса и «городских индустрий» и современную городскую инфраструктуру, в которой присутствуют ресурсоэффективность, экологичность и инфраструктура здоровья. Современные города должны быть включены в глобальные пассажирские и логистические инфраструктуры.

3. Оптимизация пространственной организации страны (необходима достаточная плотность населения в «коридорах развития», связность высокоскоростными магистралями, включённость в мировые транспортные коридоры, санация зон расселения, непригодных для здорового образа жизни). Наша региональная политика продолжает оставаться в центре двух важных вызовов – создать центры роста и обеспечивать относительную единомерную социальную обеспеченность людей, которые живут на любой территории. Пока и центров не создаем и выравнивания не можем обеспечить.

4. Создание полноценной системы капитализации человеческих ресурсов. На качество человеческого капитала влияет много факторов: чистый воздух, вода, питание, система здравоохранения, социальная мобильность, образование и т.д. и т.п. Если мы не смотрим в целом, мы повышаем уровень отдельного человека, а после этого он оглядывается и говорит: «Жить я тут не хочу».

Из открытой лекции Петра Щедровицкого «Повестка дня 2010-х: предварительная оценка» на XIV Томском инновационном форуме

Вообще разговор о создании кластеров на территории России вёлся на форуме как бесконечная песня о несбывшемся. В качестве основных проблем того, почему пока не получается организовать «консолидацию усилий заинтересованных сторон, направленных на достижение конкурентных преимуществ, в условиях становления постиндустриальной экономики» (определение данное основоположником кластерной теории Майклом Портером), на форуме прозвучали и низкий уровень конкуренции внутри страны, как имеющий прямую связь с инновационным развитием, и наши огромные расстояния, как то, что «убивает качество сети», и ещё многое-многое другое. А главное – отсутствие доверия между участниками «потенциального кластера», потому что в кластере большую роль играют так называемые «нерыночные взаимоотношения».

На своей открытой лекции Пётр Щедровицкий привёл пример первого кластера, который возник в Голландии где-то в 1653 году. В городе Дельф на одной территории было организовано производство линз (один из лидеров этого процесса был философ Барух Спиноза), производство микроскопов и подзорных труб для флота на основе этих линз (и лидером здесь был учёный, основоположник научной микроскопии Антони Ван Левенгук), а также художественные промыслы на основе гравюры на меди (лидерами этого направления были голландские живописцы). Как сказал Пётр Щедровицкий: «А анекдот состоит в том, что все эти люди родились в 1632 году, жили на одной улице и поддерживали этот кластер и обмен знаниями и технологиями. Слова такого – «кластер» не было, а сам кластер – был. И это то, за чем многие, в том числе и Пётр I ездили в Голландию, и пытались понять, почему у них происходит, и не происходит в других местах». Как мы сегодня пытаемся понять успех Силиконовой долины и пытаемся копировать их опыт, надеясь этот успех повторить.

Кстати Джером Энгел, отвечая на вопрос, можем ли мы использовать опыт Силиконовой долины при проектировании кластеров, ответил, что это эволюционный процесс. Более того, он обратил внимание всех собравшихся на некоторые моменты истории, о которых многие просто не слышали. Например, в этот момент там развалились другие виды деятельности, в частности часть аэрокосмической отрасли. И на этой территории образовался избыток квалифицированных инженерных кадров, которым нечем было заняться. Именно они стали «строительным материалом» формирования новой специализации. Это совпало одновременно с большими циклами колебаний мировых рынков, выводом на рынок нового класса технологий, в частности информационных. И затем наложилось на определённые финансовые механизмы, на хорошую систему расселения, на хорошую экологию и т.п. При этом он заметил, что: «Должна существовать предпринимательская экосистема. Причём экосистема людей, подключенных к науке. Это личностный ресурс. Те связи, которые образуют люди, и помогают работать кластерам инноваций».

БУДУЩЕЕ – ЭТО ЛЮДИ

То, что механизм инновации – предпринимательство, и в центре инновационной экономики должен стоять предприниматель прямо или косвенно проговаривали почти все участники форума. По мнению Джерома Энгела: «Из лучших университетов, как раз и выходят предприниматели, которые могут работать со знанием». Вопрос в том, можно ли их целенаправленно подготовить. **Олег Алексеев**, вице-президента Фонда «Сколково», считает: «Важно чтобы университеты развивали не только исследовательские, но и предпринимательские компетенции». Но, по словам Алексея Пономарёва: «Сегодня, ослабленные за 20 лет университеты имеют не так много источников внутреннего развития. Поэтому нужно ввести новые источники. Сегодня правительством делается попытка выделить ядро этих университетов, в которых нужно ввести новый образовательный процесс. Мы должны сформировать исследовательские университеты, которые должны стать площадкой аутсорсинга для передовых корпораций».

Кстати, уникальный опыт создания «предпринимательского университета» демонстрирует Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР)...

Галина Красильникова

Полную версию статьи читайте на сайте www.avant-partner.ru

КРУГ ЧТЕНИЯ

ИСТОРИЯ ТРЁХ КОЛЛЕКЦИЙ

Искусствовед Наталия Семенова в молодогвардейской серии ЖЗЛ выпустила книгу «Московские коллекционеры». Её полнокровные герои, три богатыря русского собирательства конца XIX – начала XX века, расшифровываются на титульном листе в развернутом подзаголовке: «С.И. Щукин, И.А. Морозов, И.С. Остроухов: Три судьбы, три истории увлечений».

Все они, как и многие другие знаменитые российские собиратели, – выходцы из набравшего мощь купеческого сословия.

Как автор не запутывается в разветвленных родственных связях каждого из героев – с ними в родстве и знаменитая династия Боткиных, и всем известные братья Третьяковы, и Мамонтовы, и иные купеческие фамилии. Многие из родни тоже страстно коллекционировали, обрели известность на этом благородном поприще. В нашей стране в музейных экспозициях вторая по значимости коллекция искусства нового времени после Франции – импрессионисты, постимпрессионисты, фовисты, «дикий» Матисс и кубист Пикассо, гипнотический Дерен и их знаменитое окружение, – это целиком заслуга гениальных русских коллекционеров.

Хорошо известно, как непросто отвоевывали себе место под живописным солнцем вышеназванные художники у себя на родине. Их картины продавались за смехотворные деньги, предложение значительно превышало спрос – непривычное искусство, преодолевая отторжение, с муками отвоевывало позиции. Реакция более консервативных российских любителей, отравленных великой русской литературой, буквально поработившей изобразительное искусство, была очень резкой – это было время господства передвижничества, картины русских реалистов взывали к прочтению сюжета, рассказывая самые разные истории. Новое искусство не воспринималось, прежде всего, по причине иного отношения к миру. Даже критики, среди них громокипящий Стасов, обязанные быть нацеленными на всё талантливое, и те на дух не переносили «эту мазню» – вот определение современниками того, что коллекционировали герои книги.

Русская «живописная» публика довольствовалась «впечатлением глаз», до «впечатления чувств» предстояло дорасти. Троица их «Московских коллекционеров» в полной мере усвоила последнее качество, и деньги, конечно, для них не являлись острой проблемой, может, только Остроухов, в известной степени, не мог размахнуться в приобретениях во всю ширь. И время для досуга было, чего не следует забывать.

Наиболее полную коллекцию «активного, действенного искусства, искусства сегодняшнего, а ещё вернее – завтрашнего, а не вчерашнего дня», собрал Сергей Щукин. В середине 1890-х в России не видывали импрессионистов ни в оригиналах, ни в репродукциях, не считая нескольких картин Дега, Моне и Ренуара с Французской выставки 1896 года в Петербурге. Щукин, заразившийся страстью собирательства от младшего брата, «парижанина» Ивана, имевшего компактное собрание импрессионистов, привез новую живопись в Москву и, конечно же, убил диковинками публику. «Маньяк и безумец!» – Это о нем в то время. Каждая его покупка становилась подвигом. Впрочем, и у него, как и у Ивана Морозова, и Ильи Остроухова виной, по мнению автора книги, «дефектный ген» коллекционерства, передающийся по наследству. Может быть...

Но отчего-то у состоятельных россиян, как правило, из купцов, вышедших из старообрядцев, интерес к собирательству картин возник именно в 1890-х годах. Надо было доказать аристократии свои права на вхождение в высший свет?.. Или действительно их сражала непривычная эстетика?

Собирательский успех сопутствовал тем, у кого был «абсолютный слух» к живописи. Для выдающегося коллекционерства необходимы особые качества: образование, талант глаза на настоящее в живописи, чтение «правильных» книг художников и искусствоведов плюс парадоксальность мышления, и, безусловно, азарт. Всё это было у нашей тройки в наличии. «Московский европеист» Щукин с удовольствием и вкусом просветительствовал, русский авангард по большому счету родился в его галерее. Морозов создавал музей, пряча сокровища от дурного глаза. Остроухов был неплохим художником, но бросил это занятие, ради снедающей его страсти, собрав, среди прочего, выдающееся собрание русских икон.

У Щукина картины «кричали». Благодаря ему Москву называли городом Сезанна, Матисса, Пикассо, он стал соучастником художественного процесса, изменил судьбу русской культуры. У Морозова эти же самые художники были «тишайшими». Щукин помогал русской живописцам морально, открывая свою коллекцию перед всеми интересующимися, Морозов – материально, покупая работы русских художников. Остроухов, начав коллекционировать русские иконы в 1909 году, собрав лучшую коллекцию, сделал больше иных для признания нашей иконописи одним из высочайших достижений человеческого духа.

Все три собирателя дожили до октября 1917. Все они поняли: «Собирать не дадут». Все предпринимали шаги по передаче бесценных коллекций государству. В эмиграции Щукин и Морозов изменили свои планы относительно наследования. Вот почему сегодня вывозить, не только принадлежащие когда-то им полотна, но и иную живопись, чревато последствиями: российские экспозиции неоднократно арестовывались, вызволение их из плена – целые детективы.

Все собрания пережили нелегкие времена, часть великих картин советская власть умудрилась продать небрезгливым западным собирателям. Хорошо, что цены в 20-30-е годы прошлого века на новое искусство была смехотворными, а то бы остались рожки да ножки. Ведь недаром Остроухов в конце 20-х определял свою роль хранителя, как «защиту музея от гадов».

Однако следующие периоды живописной мировой истории – сюрреалисты, экспрессионисты и иные – в государственных музеях нашей страны блестящее отсутствие. Коллекционеров уничтожали как класс, откуда же взяться сокровищам?.. Чтобы посмотреть того же Дали, требуется потратиться на поездку в Испанию, позднего Пикассо – во Францию. И так со многими.

Каков главный урок русского собирательства? Государство самостоятельно никогда не соберет выдающуюся коллекцию. Тормозит очень часто финансовая проблема, нерасторопность, нехватка вкуса у бюрократов от культуры. Вывод однозначен: без собирателей, коллекции которых, в конце концов, украсят музеи, не обойтись.

Сегодня богатые россияне вновь начали покупать картины за большие деньги. Пока ещё эти операции осуществляются чаще всего в закрытом режиме: слишком неустойчивая ситуация, слишком опасно широко показывать приобретения. Но никто не станет отрицать – львиная доля собранного останется в России. А ещё греет то, что настоящие коллекционеры почти всегда заинтересованы сохранить для потомков свои детища неразрозненными, потому-то и отписываются государству бесценные дары. Это главный урок книги «Московские коллекционеры».

Валерий Плющев

ПО ГРАМОТЕ ОСЕКСЯ, ЦИФИРЬ НЕ ДАЛАСЬ

Тема ЕГЭ всегда была животрепещущей, но нынешняя кампания сопровождается каким-то запредельным количеством скандалов.

Сначала министр Фурсенко аккурат перед началом экзаменационной страды выпустил указ, меняющий список предметов, которые нужно сдавать для поступления на выбранный факультет. Проще говоря, школьники готовились к одним экзаменам, а за месяц до них узнали, что требуется знание совсем других дисциплин. На скандал отреагировал президент Медведев, публично отчитав Фурсенко на одном из совещаний; министр поспешил приказ отменить. «Неспроста же говорят: увидев удивительное, не удивляйся, и оно перестанет быть удивительным», – говорится в одной китайской средневековой книжке. Кстати, в Поднебесной госэкзаменам подвергали не школяров, а взрослых чиновников: ни одну должность нельзя было получить без сдачи экзамена – хотя злоупотребления, конечно, случались.

Далее ЧП на экзаменах стали нарастать как снежная лавина. Запретили приносить на экзамен мобильные телефоны; многие школьники запрет проигнорировали: всё-таки возможность «звонка другу» в трудную минуту – сильный рефлекс, сформированный телевикторинами; к тому же до сих пор на подобные проделки нередко смотрели сквозь пальцы. Нынче, однако, всё оказалось по-взрослому: провинившихся стали удалять с экзаменов по всей стране, от Тулы до Камчатки, причём без права на пересдачу. Один умный человек сказал: результаты опытов на добровольцах сильно отличаются от результатов опытов на тех, кто кричит и вырывается.

Во время ЕГЭ по математике обнаружилось, что решения задач выкладываются в социальной сети «Вконтакте»; говорят, такой взаимовыручкой воспользовалось 300 тысяч экзаменуемых. Понятно, столько народу от экзаменов отстранить затруднительно. Глава Рособрнадзора Любовь Глебова, кавалерственная дама, ранее служившая в Минобороны, пригрозила сетевым забавникам судом; сетевые уверены, что на них где сядешь, там и слезешь.

Пословица говорит: иной и охоч, да не горазд, а иной и горазд, да не охоч. Зато новейшая практика показывает, что всякого гораздого можно заинтересовать, дело только в цене вопроса. В Москве задержали несколько студентов МФТИ, которые за вознаграждение сдавали ЕГЭ вместо учеников. Одна девушка-славянка даже умудрилась сдать экзамен за мальчика-кавказца. Министр Фурсенко пообещал студентов отчислить; за них тут же вступился Российский студенческий союз, указав, что такие поводы для отчисления нигде не прописаны. Похоже, без судебных разбирательств и тут не обойдется.

Как обычно, особенно пахучий букет ЧП был собран в национальных республиках. В Туве чиновница народного образования помогла сдать экзамен дочке республиканского министра. В Адыгее составили специальный список выпускников, у которых не должно быть проблем на экзаменах. В Башкирии школьники сдавали тесты на простых листочках, а не на специальных бланках.

Вообще нынешняя кампания по сдаче ЕГЭ выявила, что в честных результатах экзаменов никто не заинтересован: ни школьники, ни школа, ни региональные власти, ни Минобразования. Но министр Фурсенко твёрдо верит, что именно система ЕГЭ выведет всех на чистую воду и установит в стране настоящие понятия о том, что хорошо и плохо. В правление Александра I один остроумец сказал о тогдашних реформаторах: «Они, пожалуй, и умные люди, но лунатики. Посмотреть на них, так не надивишься: один ходит по самому краю высокой крыши, другой по оконечности крутого берега над бездной; но назови любого по имени, он очнётся, упадёт и расшибется в прах». Кстати, главный тогдашний реформатор Михаил Сперанский особенную ненависть заслужил – чем бы вы думали? – правильно, введением экзаменов для чиновников, причём даже не для всех, а начиная с определенного уровня.

Другой скандал, на этот раз в области высшего образования, случился в Кузбассе.

Губернатор Тулеев, выступая на конференции регионального отделения «Единой России», подверг резкой критике ректора КемГУ Ирину Свиридову. «В Кемеровском государственном университете профессор получает до 25 тысяч рублей в месяц, молодой специалист – порядка 5 тысяч рублей. А вот ректор Ирина Альбертовна Свиридова – 500 тысяч рублей в месяц, то есть в двадцать раз больше, чем профессор!... Наглость, цинизм – просто неслыханные! Разве можно так не ценить, так не уважать профессорско-преподавательский состав?!» Более того, по словам губернатора, задекларированный доход ректора в 2010 году в два раза выше дохода президента России. «Догоняют её по зарплате «блатные», приближённые. Учёный совет, профессура, профсоюз молчат, а ведь деньги на такие астрономические выплаты берутся, по сути, из кармана рядовых работников. При этом рейтинг вуза, ценность диплома падает». Действительно, сейчас КемГУ по совокупности показателей занимает 56 место среди вузов России, хотя при предыдущем ректоре находился на двадцать-тридцать позиций выше.

Пикантность ситуации состоит в том, что Ирина Свиридова со своей астрономической зарплатой в КемГУ не с неба упала: в 2007 году она была выбрана ректором при активной поддержке губернатора Тулеева. Уже тогда скептики замечали, что Свиридова вообще-то по образованию медик, а кандидатская её диссертация посвящена организации сестринского ухода в медицинских учреждениях, что, как ни крути, далековато от проблематики классического университета. Но, похоже, возобладала вера в административные таланты Свиридовой: всё-таки в 2003–2007 годах она трудилась заместителем губернатора и считалась видной фигурой на областном политическом небосклоне.

Интересно, что претензии областных властей к предыдущему ректору Юрию Захарову были те же: дескать, преподаватели КемГУ бедствуют, а ректор процветает (предъявлялись и более конкретные обвинения, но все они развеялись при судебных разбирательствах). Но при этом Захаров всё-таки член-корреспондент РАН, глава целой научной школы и создатель КемГУ в его нынешнем виде: всё-таки он возглавлял этот вуз почти тридцать лет. В то время как Ирина Свиридова за четыре года работы ректором ограничивалась обещаниями сделать из КемГУ не то национальный, не то федеральный университет.

Безусловно, многое разъяснится, когда появится кандидатура на пост ректора КемГУ, поддержанная областными властями. Одно дело, если это будет очередной выходец из коридоров областной администрации – и совсем другое, если в ректоры предложат солидного ученого, не обязательно воспитанного внутри КемГУ. Правда, чтобы залучить сильного претендента со стороны в проблемный провинциальный вуз, понадобится сильный материальный стимул; между тем многие, узнав о череде предвыборных скандалов в КемГУ, претендовать на место ректора, пожалуй, остерегутся.

Фактически в России давно существует положение, когда большинству школьников и студентов знания не нужны – им достаточно получить документ о среднем или высшем образовании. Поэтому по большей части школы и вузы работают как фабрики по выдаче аттестатов и дипломов, и только некоторые пытаются всё-таки давать по мере сил настоящее образование. Если нынешние руководители Минобразования такие честные, им следовало бы закрепить это положение официально. Пусть те, кто делает вид, что учится, без особых проблем получают школьный аттестат – а позже, за разумное вознаграждение, и вузовский диплом. А те, кто действительно хочет учиться, всегда были в меньшинстве – ну так дайте им такую возможность, не дергая всякими ЕГЭ. Беда в том, что истинная ценность дипломов при таком положении скоро выяснится – она и сейчас не секрет. И настоящие деньги непременно хлынут в настоящие вузы, и опять поставят всё с ног на голову. В общем, чтобы действительно повысить качество образования, надо что-то в социальном устройстве подправить.

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 электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, 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 3,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

Полную версию статьи читайте на сайте www.avant-partner.ru

ПУТЕШЕСТВИЕ ИЗ ПЕТЕРБУРГА В СИБИРЬ

Новые времена, а вернее их наступление, всегда определялись по одному главному признаку – непременно случалось что-то такое, что чудесным образом расширяло пространства, соединяя разные миры, ранее считавшиеся абсолютно разомкнутыми. Вот и наше новое время ежегодно, ежедневно, а порой и ежеминутно, раздвигает границы, приближает самые дальние страны, стирает линии горизонта. К счастью, случается это не только в связи с наступлением эпохи глобальной экономики, но и с ощущением необходимости обобщать наш – единый по замыслу творца – духовный опыт и путь. Замечательным примером этого пути к единению стал недавний проект Дома «Аукционные Сезоны Санкт-Петербурга», когда в гости к жителям Кузбасса были привезены уникальные произведения выдающихся художников.

Сибирский тур Дома «Аукционные Сезоны Санкт-Петербурга» проходил в двух городах области – Новокузнецке и Кемерове. Выбор этот не был случайным. По словам генерального директора выставочно-аукционной организации **Дмитрия Казанцева**, Сибирь и люди, которые здесь живут, очень интересное поле общения для жителей северной столицы, а творчество местных художников, несмотря на огромные расстояния, чрезвычайно близко по духу и степени художественного осмысления реальности к петербуржским традициям. Кузбасс же в пространстве Сибири наиболее ярко акцентирован и потому привлёк авторов проекта, сделавшись своеобразной стартовой площадкой для будущих сибирских туров.

– В ходе наших поездок и общения с творческой элитой провинции – художниками, искусствоведами, коллекционерами – мы убедились в том, что и цели, и задачи, и проблемы, и сам смысл существования культурного поля в нашей стране едины. А, значит, надо создавать это самое культурное пространство, надо над этим работать. К сожалению, пока ещё мы очень далеки друг от друга, но хочется верить в то, что взаимные человеческие усилия помогут преодолеть это. Начать свои выставочно-аукционные выезды мы решили именно с Кузбасса. Ваш край представляется для нас как очень интересный и своеобразный регион, наполненный какой-то особой энергетикой. Мы знаем, что здесь живёт множество людей, обладающих неподдельным интересом к искусству. А кроме того, Кузбасс славится своими художниками, хорошо известными в Санкт-Петербурге. Поэтому работы местных авторов также включены в нашу экспозицию и будут предложены для продажи с аукциона.

Визит в Кузбасс «Аукционных сезонов Санкт-Петербурга» проходил в рамках выставочного проекта экспозиции работ художника Михаила Шемякина. И, естественно, здесь были представлены работы знаменитого российского и американского художника и скульптора. Помимо этого в состав экспозиции вошли произведения Фернана Леже, Маурица Эшера, Сальвадора Дали. О подборе произведений для выставки и аукциона и самом принципе, который лёг в основу проекта, нам подробно рассказал арт-директор Дома **Борис Трубников**.

– Наша выставка сформирована из трёх основных блоков. Это мастера и классики живописи, графики и скульптуры, петербуржские художники и художники Кузбасса. Если говорить о работах, представленных в первом разделе, то это произведения, которые входят во все мировые художественные каталоги и хрестоматии по искусству. Копий здесь нет, только подлинники, все работы прошли экспертизу и сертифицированы. Есть уникальные произведения, которыми не располагает даже Эрмитаж. Каждая наша выставка завершается аукционом, но на коммерческой составляющей мы не замыкаемся. Наш проект – не только коммерческий, но и культурный. Свидетельство тому – представление художников из Кузбасса. Мы считаем, что они очень самобытны и достойны того, чтобы выставляться в лучших галереях и салонах страны. Мы уже имеем большой опыт в продвижении молодых художников Санкт-Петербурга, а теперь знакомимся с творчеством сибиряков. Многие из них очень интересны.

В состав данной выставки мы включили работы Александра Гаврилова, Николая Ротко, Константина Дверина из Новокузнецка, Вадима Герасимова из Киселёвска, Александра Макеева из Кемерова. Имён представлено не так много, но мы при выборе старались брать качеством. А об Александре Степановиче Макееве мне хотелось бы сказать особо. По моему личному ощущению он настолько близок к петербуржской художественной школе, что его вполне можно было бы назвать петербуржским художником.

Вообще аукцион – это хорошая проверка для любого художника, такая форма даёт очень хорошую обратную связь, многому учит и помогает выполнить главное предназначение – найти картине ценителя, покупателя и будущего владельца. Мы надеемся, что здесь у нас будут завязываться новые творческие связи, а «мост» Санкт-Петербург – Кузбасс будет шириться и крепнуть.

Сергей Волков