

АВАНТ ПАРТНЕР РЕЙТИНГ

К читателям!



Главными темами первого в этом году номера «Авант-ПАРТНЁР РЕЙТИНГа» стали строительство и концентрация собственности. В последнем случае (см. рубрику СДЕЛКИ) поводом стали крупные покупки кемеровского холдинга «Сибирский деловой союз» (СДС), заметно расширившего свои угольные активы. Благодаря покупкам, угольное подразделение компании, ХК «СДС-Уголь», выходит на уровень годовой добычи более 20 млн тонн. На таком уровне в России работают всего три компании, причём, две из них обеспечивают его за счёт добычи не только в Кузбассе, но и в других регионах. В Кузнецком бассейне с такими объёмами работают только две компании. Если допустить, что СДС не остано-

вится на этих приобретениях и угольными «владениями» выйдет за пределы Кемеровской области, компания будет в состоянии выйти уже на уровень заметный в мировом масштабе.

Прошлый год объявлялся в Кузбассе годом малоэтажного строительства. На процесс развития жилищного строительства в регионе это не повлияло существенным образом, а что получилось на самом деле можно узнать в рубрике РЕЙТИНГ («Разными путями к малоэтажке»). Бизнес-центры давно уже стали неотъемлемой частью деловой инфраструктуры кузбасских городов. По крайней мере, «столиц». На первый взгляд строительство и обустройство деловых центров должно быть очень привлекательным для инвесторов, однако, на самом деле так получается не всегда. Где и какие самые крупные и современно обустроенные бизнес-центры в Кузбассе, можно узнать из рубрики РЫНКИ («Недвижимость с надеждой на рост»).

Строительство стало также одной из главных тем законодательной деятельности на региональном уровне (см. рубрику ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО). Это вновь связано с попытками властей Кузбасса стимулировать и планировать развития отрасли. Для этого подготовлена программа развития жилищного строительства до 2020 года, на реализацию которой нужно около 150 млрд рублей, из которых лишь 27 млрд рублей планируется направить из федерального, областного и местного бюджетов. Однако областные власти рассчитывают, что смогут стимулировать граждан к приобретению жилья с помощью бюджетных средств, которые предполагается направлять главным образом на жилищные кредиты и субсидии.

Определённым признаком восстановления региональной экономики после кризиса может стать обозначившееся возрождение такой отрасли как лизинг (см. рубрику РЫНКИ, «Возвращение лизинга»). Аренда с выкупом техники, оборудования и недвижимости указывает в первую очередь на инвестиционные надежды бизнеса, на определенную стабильность как минимум среднесрочных планов. Хотя пока, конечно, рано говорить о возрождении лизинга как об устойчивой тенденции. Опыт последнего кризиса показал, что всё может измениться в считанные дни.

Об этом же наверняка будут помнить те руководители муниципальных образований и компаний, разом лишившиеся своих постов после недовольства со стороны руководства Кузбасса. Впрочем, и те, что ещё остался на своих постах, тоже будут это помнить.

Главный редактор Игорь ЛАВРЕНКОВ

Альманах
АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ
Свид. №ПИ 12-2359 от 13.05.04

Главный редактор
ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ

Авторы
**АЛЕКСАНДРА ФОМИНА
СЕРГЕЙ ВОЛКОВ
КСЕНИЯ СИДОРОВА
ЮРИЙ ЮДИН**

Дизайн и верстка
НАДЕЖДА ПОЛЫГАЛОВА

Фото
**ФЁДОР БАРАНОВ
ФЁДОР МАРТЫНОВ
АЛЕКСЕЙ КРИВЦОВ**

Размещение рекламы
**ЕЛЕНА КАТКОВА
СЕРГЕЙ СЫРЦОВ**

Учредитель и издатель
**ООО «Издательский Дом
«Деловой Кузбасс»**
Директор
ГАЛИНА КРАСИЛЬНИКОВА

Адрес редакции,
учредителя и издателя:
650991, г. Кемерово,
ул. Красноармейская, 136.
Тел./факс: **(384-2) 585-616**
E-mail:
mail@avant-partner.ru
http://www.avant-partner.ru.

Отпечатано в
ООО «ИНТ»,
г. Кемерово, пр. Химиков, 43а,
телефон: 8 (3842) 73-87-97.

Тираж: 5000 экз.

**НА ПЕРСПЕКТИВУ**

Начало года, обещавшее сложности в экономике из-за роста ставок страховых взносов для работодателей и другими налоговыми новациями на деле оказалось сравнительно благоприятным для региона.

4

**СОБИРАТЕЛИ АКТИВОВ КУЗБАССКИХ**

Конец 2010 и начало 2011 года прошли под знаком усилившейся активности холдинга «Сибирский деловой союз» на рынке поглощений.

10

ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОТСТАВКИ

Самыми громкими перестановками в компаниях и в муниципальных органах власти Кузбасса в конце 2010 и в начале 2011 гг. стали кадровые решения, вызванные недовольством регионального руководства.

16

**РАЗНЫМИ ПУТЯМИ К МАЛОЭТАЖКЕ**

Прошлый, 2010 год, был объявлен в Кемеровской области Годом малоэтажного жилья. Долю «малоэтажки» в общем объеме введённой недвижимости планировалось повысить с 40,4% до 50%, эта задача была выполнена — на малоэтажное жильё пришлось 53% от построенного жилья.

22

**НЕДВИЖИМОСТЬ С НАДЕЖДОЙ НА РОСТ**

Рынок офисной недвижимости, по оценке экспертов, переживает «тихий выход» из кризиса.

28

ШИРОКИМ ФРОНТОМ

Главной тенденцией развития телекоммуникационной отрасли в России в последние два года стало, безусловно, развитие услуг передачи данных. Причём, не простой, а очень быстрой передачи, способной обеспечить абонентам получения больших объёмов данных, то, что в последнее время называют сокращением, не требующей расшифровки, — ШПД.

32

**ВОЗВРАЩЕНИЕ В ЛИЗИНГ**

Удвоение рынка по итогам 2010 года, возвращение к докризисным ценам. Но при этом усиление конкурентной борьбы, несмотря на уход с поля довольно большого количества игроков.

38

**ЛЕДИ НА ЛЬДУ**

Накануне Международного женского дня в областном центре выбирали самую экстремальную леди на льду.

46



БОЛЬШЕ КРАСОК И ЭМОЦИЙ!

ДУБЛЬГИС ОБНОВЛЯЕТ ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ

Российский разработчик городских справочников ДубльГИС обновляет стиль - новые фирменные цвета и логотип отражают стремление компании к удобству, простоте и доступности программного продукта.

Справочники ДубльГИС делают жизнь лучше. Они помогают пользователям сориентироваться в информационном море и быстро отыскать в городе то, что нужно. Правда, старый логотип ДубльГИС, созданный более 10 лет назад, внешней простотой не отличался - напротив, многие новые пользователи считали его сложной конструкцией, вызывающей ассоциации с чем-то узкоспециализированным. Впрочем, оно и понятно, ведь первый лого ДубльГИС появился в те времена, когда компания занималась разработкой геосистем для производственных нужд предприятий. Сейчас же бесплатные электронные справочники для широкой аудитории, удобные и доступные в работе даже неискушенным пользователям компьютеров - главный продукт компании ДубльГИС, которая выходит с ним на новые рынки, в том числе, в новые страны. Так ДубльГИС превратился в 2ГИС.

2ГИС сейчас есть в России и Украине, скоро будет в Казахстане и других странах СНГ. Во всех более чем 80 городах присутствия 2ГИС известен как подробный, достоверный и актуальный справочник, чему помогает постоянное ежемесячное обновление баз данных. Недавно на онлайн-конференции пользователи уже интересовались, когда 2ГИС появится в Китае. Понимая, что выход в дальнее зарубежье - уже не самая далекая перспектива, 2ГИС обзавелся английским вариантом написания 2GIS.

«Что такое 2GIS? Это современный, удобный и приятный способ экономить время. Поэтому наш логотип стал еще динамичнее, проще для восприятия, - рассказывает генеральный директор ООО «ДубльГИС» Александр Сысоев. - Новый образ 2GIS символизирует радость, яркость, простоту и дружелюбность. Мы даже решили отказаться от более сложного произношения [ДубльГИС] в пользу лаконичного [Два-ГИС]. Так проще запомнить адрес нашего сайта - 2GIS.ru, где всегда можно бесплатно скачать справочник, приложения к нему, узнать новости компании».

Теперь основные фирменные цвета компании - зеленый, голубой и желтый. Сочетание этих природных цветов создает позитивное настроение. Цвета отражают ценности компании. Зеленый - рост, развитие, свежие идеи. Голубой - это честность и стабильность. Желтый - энергия, общение, позитив. Новая эмблема 2GIS легко интегрируются практически на любой носитель (см. ниже). Рядом с эмблемой и логотипом будет размещаться традиционный байлайн компании - «Эксперт по городу» или «City Expert» в английском варианте. Новый фирменный стиль был разработан дизайнерами 2ГИС.

С марта 2011 года новый образ 2ГИС будет использоваться в маркетинговых акциях, постепенно он будет интегрироваться в интерфейс программы и оформление офисов компании в городах. В начале весны заработает новый сайт 2ГИС. Встречая новый образ 2ГИС - знайте, это тот же актуальный справочник, но только больше красок и приятных эмоций!

**Справка о 2ГИС**

2ГИС — электронный справочник, совмещенный с картой города. В настоящее время система 2ГИС охватывает около 80 городов России и Украины. Все продукты 2ГИС бесплатны для пользователей. Справочники 2ГИС в каждом городе обновляются ежемесячно, свежие выпуски можно скачать с сайта компании. Кроме этого, три раза в год (в январе, мае и сентябре) 2ГИС публикуется на компакт-дисках и бесплатно доставляется курьерской службой в офисы компаний города. Аудитория пользователей продуктов ДубльГИС в настоящее время превышает 7 млн человек.

НА ПЕРСПЕКТИВУ

Начало года, обещавшее сложности в экономике из-за роста ставок страховых взносов для работодателей и другими налоговыми новациями, на деле оказалось сравнительно благоприятным для региона. Общее оживление промышленности привело к увеличению налоговых поступлений. Как следствие, областные власти сосредоточились не только на текущей корректировке расходов, но и разработке стратегий развития различных отраслей на будущее. Впрочем, соответствующие документы в большей степени требуют федерального центра, чем собственная инициатива региона.

БЮДЖЕТ НЕ ТАК УЖ ПЛОХ

По данным управления ФНС России по Кемеровской области, в январе поступления в консолидированный бюджет области (с учётом предприятий, переданных на налоговый учёт в МРИ ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам №3, №4, №5) налогов и сборов было собрано 8,1 млрд рублей, что на 0,5 млрд рублей (6,4%) больше, чем в январе 2011 года. В том числе, в федеральный бюджет — 3,2 млрд рублей (рост в 1,3 раза), в областной бюджет — 3,5 млрд рублей (в 1,7 раза), в бюджеты муниципальных образований — 1,3 млрд рублей (рост на 13,8%). Причём рост налоговых поступлений был отмечен почти по всем статьям.

Основной рост, что естественно для региона с сырьевой экономикой, был обеспечен за счёт налога на прибыль: в консолидированный бюджет поступило 0,9 млрд рублей (рост в 2 раза к уровню января 2010 г.). Поступления по НДС, НДФЛ, НДПИ возросли соответственно в 1,3 раза, на 14,8% и 51,2%.

Тенденция получила продолжение и в феврале. В целом за первые два месяца 2011 года на территории области в консолидированный бюджет было мобилизовано налогов и сборов на сумму 13,7 млрд рублей, что в 1,3 раза больше чем в соответствующем периоде прошлого года. В том числе поступления в областной бюджет выросли на 36% (1,6 млрд рублей) составив 6,3 млрд рублей.

Уже в феврале такие благоприятные обстоятельства подвигли областные власти первый раз в этом году пересмотреть параметры бюджета региона на текущий год. Как сообщил на февральской сессии областного совета народных депутатов заместитель губернатора — начальник главного финансового управления Сергей Ващенко, в целом сумма налоговых и неналоговых доходов областного бюджета по сравнению с плановыми параметрами увеличена на 363,5 млн рублей, 350 млн рублей из которых «принёс» налог на прибыль. По словам Сергея Ващенко, показатели были увеличены на основании анализа спроса и предложения, а также цен на продукцию образующих отраслей Кемеровской области. По сравнению с декабрём 2010 года цены на мировом рынке чёрного проката увеличились, по его данным, на 10%. А в настоящее время из-за наводнений в основных угледобывающих странах (Австралии и Колумбии) прогнозируется значительный рост цен на каменный уголь на мировом рынке. Всё это позволяет ожидать увеличения налогооблагаемой прибыли угольных и металлургических предприятий Кемеровской области, отметил замгубернатора.

Однако, как и в кризисное время, основная прибавка для областного бюджета — от федерального. Это 1,33 млрд рублей в виде субсидий, субвенций и безвозмездных трансфертов различные социальные выплаты, обеспечение лекарственными средствами, реализация мероприятий по занятости населения, ремонт дворовых территорий многоквартирных домов и т.д. Суммарно доходы бюджета



По словам Александра Микельсона, средства, полученные из федерального бюджета, распределены строго по целевому назначению

на текущий год в феврале были увеличены на 1,721 млрд рублей. При этом расходы были повышены на 1,764 млрд рублей. Как пояснил заместитель председателя облсовета, председатель комитета по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов Александр Микельсон, средства, полученные из федерального бюджета, распределены строго по целевому назначению. А дополнительные доходы непосредственно областного бюджета будут направлены на капремонт Калтанского и Беловского филиалов ГУЗ «Кемеровский областной клинический противотуберкулезный диспансер», Берёзовского психоневрологического интерната и социального приюта для детей и подростков г. Мариинска, на софинансирование

оздоровительной кампании детей, находящихся в трудной жизненной ситуации. Самые значительные дополнительные выплаты (289 млн рублей) предусмотрены на стимулирование труда воспитателей и дошкольных учреждений и на содержание ребёнка в семье опекуна и приёмной семье, а также на вознаграждение, причитающееся приёмному родителю (180,4 млн рублей). Увеличен и объём финансирования (в целом на 494,9 млн рублей) на реализацию некоторых долгосрочных целевых программ: «Жилище» — 300 млн рублей для улучшения жилищных условий работникам УВД, спортсменам-олимпийцам, юниорам — победителям первенства мира по хоккею и молодёжкам; «Оптимизация развития транспорта» — 150 млн рублей для приобретения подвижного состава для государственных муниципальных пассажирских автотранспортных предприятий Кемеровской области; «Чистая вода» — 30 млн рублей для реконструкции гидротехнических сооружений на водозаборе реки Яя; «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры и обеспечение энергетической эффективности энергосбережения на территории КО» — 30 млн рублей; «Здоровье кузбассовцев» — 15 млн рублей и т.д.

В итоге на сегодня общие параметры бюджета на 2011 год выглядят следующим образом: доходы — 67 млрд 878,5 млн рублей, расходы — 74 млрд 748,9 млн рублей. Дефицит бюджета — 6 870,4 млрд рублей, хоть и был увеличен на 43,2 млн рублей, но по-прежнему составляет 11,6% от уровня собственного дохода региона

НА ПОДЪЁМЕ О БУДУЩЕМ?

Сергей Ващенко сегодня призывает подождать итогов работы региона хотя бы в первом квартале, чтобы сделать выводы о состоянии экономики, а соответственно, и бюджета области. Впрочем, если судить по соглашениям о сотрудничестве на 2011 год, которые крупные компании, работающие в регионе, заключали с областной администрацией, от главных налогоплательщиков в текущем году стоит ожидать только роста налоговых платежей.

На таком фоне областные власти 1 февраля презентовали один из основных стратегических документов до 2025 года — стратегию развития строительного комплекса Кузбасса. По словам заместителя губернатора по строительству Антона Сибиля, ещё в ноябре прошлого года в Министерстве регионального развития РФ была защищена комплексная программа «Развитие жилищного строительства в Кемеровской области на 2011-2015 годы». Наличие этой программы, пояснил замгубернатора, позволяет Кузбассу рассчитывать на поддержку федерального центра в рамках целевой программы «Жилище».

Показатели, утверждённые в документе, более чем амбициозные. В ближайшие 5 лет в Кузбассе планируется построить 6,5 млн кв. метров жилья, благодаря этому жилищные условия должны улучшить более 130 тыс. семей (или 4,6% населения области). Темпы строительства (из расчёта на год по сравнению с нынешними показателями) должны вырасти в 1,6 раза, уровень обеспеченности жильём — вырасти с 21,3 до 23,5 кв. метров. При этом в регионе должно вводиться жильё из расчёта не менее 1 кв. м на человека в год. Таковы требования федерального центра, отметил Антон Сибиля.

Оценивая возможности региона достичь всех этих показателей, замгубернатора отметил, что уже сегодня в области есть «задел для строительства в общей сложности 6,150 млн кв. метров жилья в многоквартирных домах. В одном только Кемерове речь идёт о шести площадках на 1,6 млн кв. м, в Новокузнецке — о пяти площадках на 950 тыс. кв. м.



Сергей Ващенко призывает подождать итогов работы региона хотя бы в первом квартале, чтобы сделать выводы о состоянии экономики, а соответственно, и бюджета области

Плюс 30 площадок под малоэтажную застройку в целом на 2,5 млн кв. м». Однако с источниками финансирования всё сложнее. Всего на реализацию программы потребуется порядка 150 млрд рублей. Лишь 27 млрд рублей из них — из федерального, областного и местного бюджетов. При этом область намерена придерживаться политики стимулирования граждан к приобретению жилья: бюджетные средства предполагается направлять главным образом на жилищные кредиты и субсидии. |||»





GENERALI PPF
Финансовые услуги

Под защитой крылатого льва

г. Кемерово, ул. Дзержинского 4а, оф. 211. Тел.: (3842) 45 20 13
г. Ленинск-Кузнецкий, пр. Ленина 45а, оф. 209. Тел.: (38456) 30 693
г. Мариинск, ул. Ленина 81. Тел.: 905 902 3700

ООО «Дженерали ППФ Страхование Жизни»
Лицензия ФССН С № 3609 77 от 22.03.2007
НПФ «Дженерали ППФ»
Лицензия ФСФР № 66/2 от 20.09.2007
www.generalippf.ru

Основные же средства на реализацию программы должны быть привлечены из внебюджетных источников. Главным же инструментом, по мнению Антона Сибиля должна стать ипотека. После презентации программы руководителей банков-лидеров ипотечного рынка области, отвечая на вопросы журналистов, неофициально заявляли, что знакомы с программой и в целом одобряют заложенную в ней тактику и стратегию. Ставку на ипотеку, которая заложена в документе, банкиры считают верной. Однако расходятся в оценках того, когда можно будет говорить о новом ипотечном буме. Одних усилий банков по либерализации ипотечных программ, не достаточно, нужны не только окончательная стабилизация экономики региона после кризиса, но существенный рост доходов населения. Пока же банкам сложно найти «хороших» заёмщиков.

Участники строительного рынка тоже были не слишком оптимистичны в отношении стратегии развития жилищного комплекса. Отсутствие инженерной инфраструктуры для комплексной застройки, дефицит кадров, низкая стоимость квадратного метра жилья, которое строится по бюджетным программам, сложности с получением разрешительной документации, усилившаяся после кризиса монополизация строительного рынка. Эти проблемы, как считают представители компаний-застройщиков, сегодня сдерживают развитие строительства.

Антон Сибиль признаёт, что пока ещё низкая платёжеспособность населения является сдерживающим фактором в жилищном строительстве. Согласен он и с претензиями застройщиков относительно инженерной инфраструктуры, добавляя к этому высокую стоимость подключения к сетям. В самой же строительной отрасли высок процент износа основных фондов и низкая производительность труда. На вопрос же о том, как же при этих обстоятельствах добиться роста объёмов строительства, замгубернатора отвечает, что уже к 2013 году региональные власти хотят добиться завершения формирования градостроительной документации на территориях и разработки проектов планировки новых площадок. Выработка механизмов государственно-частного партнёрства, создание правовой и нормативной базы для развития новых и совершенствования действующих институтов жилищного рынка, устранению административных барьеров Антон Сибиль считает основными задачами власти на предстоящие годы.

Задачу наращивания доли малого и среднего бизнеса в экономике региона для областных и для местных властей поставил в начале года замгубернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергей Кузнецов. Выступая в конце января на депутатских слушаниях в облсовете, замгубернатора оценил на «неудовлетворительно» работу по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса на местах. Несмотря на то, что вес малого бизнеса в экономике Кузбасса в прошлом году вырос (доля продукции малых предприятий в валовом региональном продукте составила в прошлом году 11,3%, по сравнению с 10,8% в 2009 и 10,3% в 2008 годах) и количество предприятий выросло на 2% до 26,5 тысяч, замгубернатора считает, что далеко не

В январе облсовет решил поддержать бизнес, который будет заниматься развитием инфраструктуры в зонах экономического благоприятствования (ЗЭБ) туристско-рекреационного типа. Депутаты приняли закон, расширяющий виды деятельности участников ЗЭБ. Наряду с деятельностью, ориентированной на строительство, реконструкцию, эксплуатацию объектов туристской индустрии, устанавливается вид деятельности, ориентированный на строительство, реконструкцию, эксплуатацию объектов инженерной инфраструктуры, которая используется для обслуживания объектов туристской индустрии. Сейчас такая ЗЭБ создана в Таштагольском районе.



Сергей Кузнецов полагает, что именно в городах и районах должны быть сосредоточены основные первоначальные меры поддержки бизнеса – микрокредитование, консультирование и т.д.

везде в Кузбассе поддержке малого бизнеса уделяется должное внимание. «Сегодня в малом бизнесе работает каждый четвёртый кузбассовец или 28,5% от общей численности занятых в экономике области. Впрочем, на мой взгляд, должно быть ещё больше, не менее 40% от всех занятых», — заявил он «Авант-ПАРТНЕРУ».

Сергей Кузнецов полагает, что именно в городах и районах должны быть сосредоточены основные первоначальные меры поддержки бизнеса — микрокредитование, консультирование и т.д. А на областной уровень за поддержкой должны выводиться проекты, требующие более серьёзного финансирования. Сейчас же в городах по факту программы поддержки малого бизнеса финансируются если не по остаточному принципу, то крайне скудно. Но речь не только о финансовой помощи. «Господдержка должна стать настоящим «экономическим коридором» для малого бизнеса. Через центры поддержки предпринимательства нужно, и мы стараемся это делать, не просто давать бесплатные консультации, а учить начинающих предпринимателей формировать бизнес-идеи, готовить экономические расчёты, технико-экономические обоснования, комплексные программы развития бизнеса, составлять бизнес-планы для стартапа. Более того, специалисты центров поддержки предпринимательства могут выступать адвокатами при защите интересов начинаю-



Как отметил Дмитрий Исламов, в Кемерове и Новокузнецке нормы минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов уже превышены

щих бизнесменов в режиме работы центра «одного окна», а при случае выступать своего рода омбудсменами — защитниками прав — представителей малого бизнеса», — отметил Сергей Кузнецов.

Говоря же о программе поддержки бизнеса непосредственно на 2011 год, замгубернатора пояснил, что это — комплекс мер, направленных на популяризацию рационального развития и поддержку малого бизнеса. Областные власти, по его словам, разработали механизм субсидирования муниципальных программ в соотношении 60 на 40 в пользу областного бюджета. «Каждая муниципальная программа развития бизнеса должна стать инвестиционным периодом, в течение которого капиталовложения будут оказывать воздействие на производственный процесс малого и среднего бизнеса в Кузбассе в его широком значении», — отметил Сергей Кузнецов.

Впрочем, областная поддержка пока, мягко говоря, не поражает масштабами. На помощь муниципалитетам в развитии малого бизнеса в областной программе запланировали 20 млн рублей. Хотя при этом сохранены льготные займы, поручительство по кредитам и лизингу, поддержка инноваций и работы малого бизнеса на аутсорсинге у крупных предприятий, развитие ремёсел. На это предусмотрено 10,3 млн рублей, ещё 23,3 млн рублей — на создание, разви-

тие и оснащение региональной инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Что даст такой подход, пока не ясно, — в городах и районах не спешили пересматривать программы поддержки малого и среднего бизнеса. А тем более — разрабатывать муниципальные программы развития торговли. А в области, между тем, был принят закон «Об установлении нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов». Как пояснил представлявший законопроект депутатам облсовета заместитель губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов, с одной стороны, документ — всего лишь реализация полномочий, предоставленных субъекту федерации. С другой — установление нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов необходимо для разработки документов территориального планирования, генеральных планов, региональных и муниципальных программ развития торговли, схем размещения нестационарных торговых объектов.

При расчёте нормативов для всех городов и районов области за основу в законе были взяты базовые показатели минимальной обеспеченности населения по Российской Федерации и применён региональный корректирующий коэффициент, рассчитанный на основании статистических данных в целом по области, а также по городским округам и муниципальным районам за 2009 год (розничный товарооборот на душу населения, стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг и др.). Такова специальная методика, утверждённая правительством РФ, пояснил Дмитрий Исламов. Согласно закону, общий норматив минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов по Кемеровской области в целом, а также для входящих в ее состав муниципальных образований, установлен в размере 542 кв. м на 1 тыс. человек, для продажи продовольственных товаров — 165 кв. м на 1 тыс. человек, для продажи непродовольственных товаров — 377 кв. м на 1 тыс. человек. Для сравнения в среднем по России базовый показатель обеспеченности для продажи продовольственных товаров установлен на уровне 159 кв. м на 1 тыс. человек, непродовольственных — 362 кв. м на 1 тыс. человек. Как отметил Дмитрий Исламов, в частности, в Кемерове и Новокузнецке установленные показатели (общие нормативы 712 и 643 кв. м на 1 тысячу человек) уже превышены.

Местным властям, видимо, придётся теперь учитывать позицию областных властей и в отношении другого бизнеса — управляющих компаний в сфере ЖКХ. После длительных обсуждений проблем, связанных с деятельностью управляющих компаний комитет по вопросам промышленной политики и предпринимательской деятельности облсовета совместно с департаментом жилищно-коммунального и дорожного комплекса Кемеровской области разработал типовые формы договора управления многоквартирным домом и квитанции оплаты за жилищно-коммунальные услуги.

Введение единого платёжного документа (типовой формы квитанции) для всех жителей области, как считают чи-



По мнению Николая Шатилова, типовые формы договора управления многоквартирным домом и квитанции оплаты за жилищно-коммунальные услуги позволят хотя бы понимать, кто и за что платит

новники и депутаты, является необходимым условием достижения целей реформы ЖКХ, обеспечения прозрачности в работе организаций коммунального комплекса. Суть документа — это удобство для потребителей и прозрачность начисляемых сумм за коммунальные платежи и жилищные услуги. А типовой договор позволит сдерживать амбиции управляющих компаний, полагают разработчики. Форма платёжного документа и типовой договор рекомендованы к внедрению во всех территориях. По мнению председателя облсовета Николая Шатилова, оба документа позволят хотя бы понимать, кто и за что платит. ■

КОГДА ВТБ ГАРАНТИРУЕТ

Ещё в середине позапрошлого века Владимир Даль, давая в своём знаменитом «Толковом словаре живого великорусского языка» объяснение пришедшему из французского слову «гарантия» и подбирая для него наиболее подходящие синонимы, использовал самые разные понятия и ассоциации. От наиболее литературных, таких как «ручательство», «поручительство», «заверение», до сугубо народных, но очень понятных людям. По мнению Даля, своеобразным, но довольно точным переводом значения иностранного термина могли служить такие просторечия как «заверка», «безопаска» и «безопасение». И ведь наверняка великий исследователь русского языка был прав. Как ещё более понятно высказать самую суть того, что дают нам гарантии. В том числе — и гарантии банковские.

ВАМ ОБЯЗАТЕЛЬНО ЗАПЛАТЯТ

Что же представляют на практике современные гарантии банка или его гарантийные операции? Представители бизнеса хорошо знают, что даже грамотно составленный договор далеко не всегда способен защитить от невыполнения контрагентом своих обязательств. И с учётом возможного риска понести убытки, а возможно, и ответственность перед третьими сторонами сделки, банковские гарантии станут дополнительным обеспечением соблюдения финансовых интересов сторон, участвующих в гражданско-правовых сделках. Самым распространённым примером служит предоставление банком гарантии платежа. Подобные гарантии, которые предоставляет банк ВТБ, служат для обеспечения платёжных обязательств покупателя по контракту и защищают интересы экспортеров (продавцов и поставщиков) от неоплаты товаров или услуг.

Другим надёжным инструментом является гарантия исполнения обязательств по контракту (в том числе и по госконтракту). Она защищает от рисков сторону покупателя или заказчика как в полном объёме выполнения условий контракта, так и в части возврата аванса за поставку товаров или услуг.

БЕЗ СТРАХА ПЕРЕД ГОСКОНТРАКТОМ

Не так давно (2 августа 2010 года) вступили в силу изменения в Федеральный закон Российской Федерации № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Соответственно, резко повысилось и значение гарантий исполнения госконтракта.

Согласно нормам этого закона изменились требования к обеспечению исполнения государственного контракта. И в этих условиях предоставление банковской гарантии позволяет предприятию избежать необходимости внесения денежного залога, а следовательно, обойтись без вынужденного отвлечения средств из оборота.

Кемеровский филиал ВТБ уже имеет практику предоставления гарантий

подобного рода. Примером может служить ряд гарантий исполнения государственного контракта ОАО «Кузбассфарма». Эти гарантии были предоставлены на обеспечение исполнения обязательств акционерного общества перед Департаментом охраны здоровья населения Кемеровской области по поставке лекарственных средств для нужд региона и оказания услуг по их приемке и хранению.

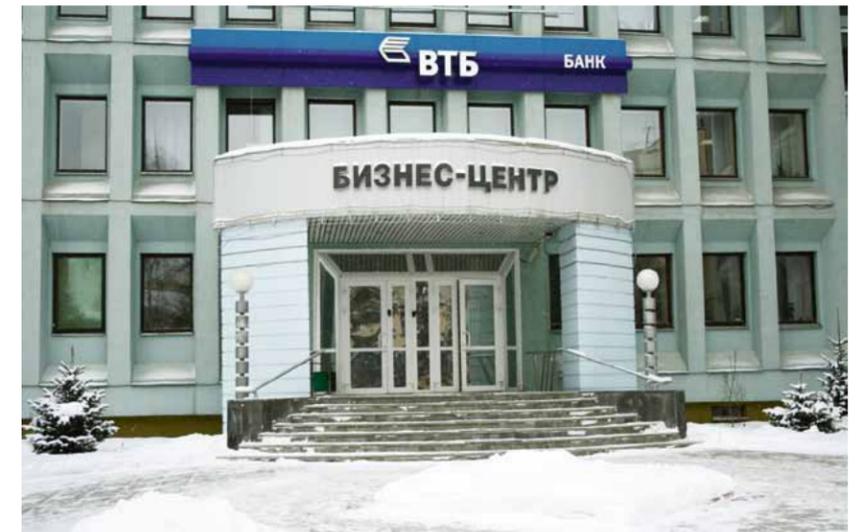
БЕСПРОБЛЕМНЫЙ НДС

Можно констатировать факт, что в настоящее время выросло и значение банковских гарантий по возмещению предприятиям налога на добавленную стоимость. Это произошло в связи с вступлением в силу Федерального закона Российской Федерации от 17.12.2009 № 318-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с введением заявительного порядка возмещения налога на добавленную стоимость». Новая редакция Налогового кодекса РФ дает право банкам выдавать гарантию в пользу налоговых органов, по которой предприятию возмещается НДС по экспортным поставкам из федерального бюджета. И теперь банк ВТБ активно содействует работе российских предприятий — участников внешне-

экономической деятельности, а, следовательно, стимулирует дальнейшее развитие российского национального экспорта.

Именно банк ВТБ с 2010 года одним из первых в стране начал выдавать гарантии в пользу налоговых органов в рамках статьи 176.1. Налогового кодекса РФ «Заявительный порядок возмещения налога». Среди региональных филиалов в числе лидеров по предоставлению этих услуг и кемеровский филиал ВТБ. Банк выдал ООО «Промугольсервис» банковские гарантии возврата НДС в пользу налоговых органов на общую сумму 328 млн рублей. Выдача этой гарантии позволила клиенту ВТБ воспользоваться правом на возврат суммы налога, заявленной к возмещению в налоговой декларации, до завершения камеральной налоговой проверки.

Когда вы решаете вопрос об оформлении банковской гарантии, помните о её главном назначении — помянуть все возможные страхи на «безопасение». Кроме того, банковская гарантия снабдит вас самой лучшей репутацией в мире финансов. Ведь общеизвестно, что выдавая гарантию, банк всегда тщательно анализирует такое решение. И гарантия, помимо всего прочего, становится свидетельством финансовой устойчивости компании.



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

Бизнес-портал Кузбасса
www.avant-partner.ru

СОБИРАТЕЛИ АКТИВОВ КУЗБАССКИХ

Конец 2010 и начало 2011 года прошли под знаком усилившейся активности холдинга «Сибирский деловой союз» (СДС) на рынке поглощений. Компания, и без того давно известная тем, что подавляющую часть своих активов приобрела, а не построила, добавила приличные по размерам активы в своё угольное и относительно небольшие по размеру в машиностроительное подразделения. На фоне СДС другие сделки слияний и поглощений были не слишком значительны ни для отдельных отраслей, ни для региона в целом. Разве что объявленное прессой в конце февраля намерение «Евраз Груп» продать свою долю в ОАО «Распадская» может вылиться в сделку большого значения для Кузбасса, но на момент подготовки данного номера это намерение не было реализовано. Практически все заметные сделки совершались с угольными активами.



«Белон» в скором времени превратится в узко специализированное угольное подразделение Магнитки и перестанет существовать в том виде, в каком формировал компанию её прежний собственник Андрей Добров

Шахта «Листвяжная» в Белово располагает запасами 217,8 млн тонн угля энергетических марок Д и Г. Добывает более 3 млн тонн в год. Уголь перерабатывается на обогатительной фабрике «Листвяжная», построенной в 2008 году рядом с шахтой. Проектная мощность фабрики по переработке – 6 млн тонн сырья в год, по выпуску готовой продукции – 5,1 млн тонн. В её строительство, по данным «Белона», было инвестировано около 3 млрд рублей, кроме того, перед этим около 1 млрд рублей было вложено в модернизацию шахты «Листвяжная» с целью поднять её производительность.

ПРЕВРАЩЕНИЕ «БЕЛОНА»

В том виде, в каком формировал «Белон» её прежний собственник Андрей Добров, компании уже не будет. Из продающей металлопродукцию, добывающей уголь разных марок, коксующихся и энергетических, производящей строительные материалы, замахнувшейся ещё и на строительство собственных генерирующих активов, она в скором времени превратится в узко специализированное угольное подразделение Магнитогорского металлургического комбината. Собственно после получения контроля Магнитки над ОАО «Белон» стало ясно, что статус угольного приобретения металлургов будет меняться. Сразу после сделки по покупке контрольной доли в «Белоне» в октябре 2009 года председатель совета директоров ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» Виктор Рашников объявил «основную идеологию» для «Белона». Она свелась к тому, чтобы обеспечить потребности Магнитки в коксующемся угле на 70%. Пока «Белон» покрывает их на 35-40%. В начале прошлого года сроки достижения этой цели оценивались в пять лет при условии осуществления очень существенных вложений, а также приобретения дополнительных запасов.

Но для существенных вложений нужны средства, а при продаже «Белон» был сильно обременён долгами, которые после приобретения перекредитовала сама Магнитка, но денег в компании от этого больше не стало. Поэтому довольно скоро стало известно, что для реализации «основной идеологии» компания ждёт существенная перестройка и избавление от части активов. В начале прошлого года «Белон» из Новосибирска резонно перерегистрировал в Белово, по месту своей основной деятельности, новый гендиректор компании Виталий Бахметьев объявил также о ликвидации лишней в новых обстоятельствах управленческой надстройки в лице ОАО «ПО «Сибирь-Уголь» (было полностью ликвидировано уже в начале нынешнего года) и о продаже активов, признанных непрофильными. Бизнес по торговле металлом приобрела сама Магнитка, завод строительных материалов в Ленинске-Кузнецком по договоренности при продаже «Белона» приобрёл его прежний собственник Андрей Добров. Тогда же гендиректор компании Виталий Бахметьев объявил о намерении продать ООО «Ресурс-Уголь» («дочка» ОАО «Белон», располагает лицензией на участок «Поле шахты «Ерунаковская-2» с запасами 82,8 млн тонн) и другие непрофили, но опроверг появившиеся в конце 2009 года слухи о намерении избавиться ещё и от таких активов как шахта «Листвяжная» и обогатительная фабрика «Листвяжная» в Белово. По данным участников рынка, к ним уже стало прицениваться ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз», но сделка тогда не сложилась.

Впрочем, через год Магнитка всё же вернулась к этой идее. Вице-президент ООО «Управляющая компания ММК»

по финансам и экономике Олег Федонин заявил, что Магнитогорский меткомбинат «рассматривает продажу энергетического сегмента «Белона» — шахты «Листвяжная» и сопутствующих ей активов. Он назвал «энергетический сегмент «Белона» непрофильным для компании» в связи, с чем ММК готов рассмотреть различные предложения по его продаже, и если предложение будет выгодным, сделка состоится».

Вскоре после этого заявления уже в декабре 2010 года стало известно, что активы «Белона» приобретает ОАО «ХК «СДС-Уголь» (угольное подразделение СДС). Источник среди акционеров ХК «Сибирский деловой союз» подтвердил, что стороны договорились об этой сделке стоимостью порядка 300 млн долларов. Затем Федеральная антимонопольная служба России сообщила, что получила ходатайства «СДС-Угля» о приобретении 100% долей в ООО «Шахта «Листвяжная» и 100% голосующих акций ЗАО «ОФ «Листвяжная». 25-процентные доли из них были приобретены ещё до нового года, а сами «Листвяжные» перешли под управление «СДС-Угля». В конце февраля источник в одной из угольных компаний Кузбасса сообщил, что «СДС-Уголь» полностью оплатил сделку величиной в 286 млн долларов. К этому времени новые активы были уже включены в планирование «СДС-Угля» на 2011 года и было объявлено, что новый собственник намерен расширить мощности ОФ «Листвяжная» до 10 млн тонн (по сырью) с тем, чтобы перерабатывать не только уголь одноименной шахты, но и активов, также приобретенных СДС к этому времени.

Очевидно, что энергетический сегмент «Белона» не вполне оправдывал себя: по итогам 9 месяцев 2010 года, по данным отчётности компании, его выручка даже сократилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – с 2,89 млрд рублей до 2,78 млрд рублей, а доля в общей выручке уменьшилась с 26,8% до 18,7%. В начале марта нынешнего года Виталий Бахметьев (уже в ранге вице-президента ООО «Управляющая компания ММК» по снабжению) сообщил, что компания не справлялась с развитием и коксового, и энергетического направления. Прибыли «Белона» не хватало на комплекс «Листвяжных», средства в его развитие в прошлом году не вкладывались, и Магнитка, как пояснил Виталий Бахметьев, решила продать актив тому, кто лучше с ним управится. Средства от продажи комплекса, по его данным, пошли на погашение задолженности «Белона»: «она была довольно значительной, и за 2010 год пришлось более 1 млрд рублей заплатить одним процентом».

Помимо уже проданных у «Белона» остались ещё некоторые активы, которые могут быть проданы. В частности, ООО «Ресурс-Уголь» («дочка» «Белона» с лицензией на недропользование на участке на участок «Поле шахты «Ерунаковская-2» с запасами 82,8 млн тонн) и Беловский щебёночный завод.

РАСШИРЕНИЕ «СДС-УГЛЯ»

Практически одновременно с «Листвяжными» в состав «СДС-Угля» вошли два угольных разреза — «Губернский» (ООО «Энергетик») и «Купринский» — из ЗАО «Объединенная добывающая компания «Нордал». Они специализируются на добыче энергетического угля марки «Д» и расположены рядом с разрезом «Майский», строящимся предприятием «СДС-Угля». О сделке сообщил источник близкий к руководству ОДК «Нордал», уточнив, что ещё одно предприятие компании — ООО «Разрез «Кузнецкий», которое пока проектируется, и не добывающие активы остались под управлением «Нордала». Возможность продажи СДС «Кузнецкого», запасы которого составляют около 40 млн тонн угля, не рассматривается, но это предприятие реальной добычи пока не ведёт, идёт проектирование его добывающих мощностей.

Слухи, что активы ОДК «Нордал» могут сменить собственника, появились на кузбасском рынке ещё в 2009 году, но в



По словам Виталия Бахметьева, средства от продажи «Листвяжных» пошли на погашение задолженности «Белона»: «она была довольно значительной, и за 2010 год пришлось более 1 млрд рублей заплатить одним процентом»

прошлом году они не нашли своего подтверждения. В то же время в начале 2010 года Сергей Кравченко, председатель совета директоров «Нордала», объявил о планах развития и строительства новых мощностей, а также о проектировании собственной железнодорожной ветки по вывозу угля.

Вопрос о мотивах продажи разрезов в конце 2010 года в ОДК «Нордал» вначале оставили без комментариев, затем источник в компании пояснил, что собственники «Энергетика» и «Купринского» «пошли навстречу» СДС, т.к. первое предприятие вообще расположено на участке Поле шахты «Майская», принадлежащем «СДС-Углю», а «Купринский» расположен рядом. Первоначально на этом участке, основные запасы которого расположены ниже действующих разрезов «Губернский» (ООО «Энергетик») и «Майский» (входит в ОАО «СУЭК-Кузбасс»), предполагалось строительство крупной, до 10 млн тонн годовой мощности шахты, но после аварии на «Распадской» в мае прошлого года СДС сделал акцент на развитии предприятий открытой добычи. По этой причине, к примеру, компания отказалась также от планов подземной добычи на участке «Шурапский», что примыкает к разрезу «Черноговец», и начала его открытое освоение.

В этом году на Поле шахты «Майская» «СДС-Уголь» планирует открытие крупного разреза. Кстати, по некоторым

данным, СДС предлагал «СУЭК-Кузбасс» продать и разрез «Майский», но получил отказ. С определенными трудностями СДС может столкнуться и в приобретении «Энергетика» и «Купринского». В материалах арбитражного суда Кемеровской области есть сведения об исках, которые бывшие партнеры Сергея Кравченко направили в суд, оспаривая сделки с долями в ООО «Энергетик» и ООО «Разрез «Купринский». Они были произведены еще до продажи активов СДС, но заложили основу этой продажи, и с отменой спорных сделок может появиться перспектива оспаривания и перехода разрез в состав «СДС-Угля».

Приобретение активов, добывающих и обогащающих уголь марки «Д», как из состава «Белона», так и ОДК «Нордал», можно признать удачным для СДС, ведь цены на этот уголь также стабильно растут (хотя, конечно, не так быстро, как на уголь коксующихся марок). Как сказано в презентации ОАО «Кузбасская топливная компания» для инвесторов в ноябре 2010 года, только за третий квартал прошлого года по сравнению со вторым кварталом цена продаваемого компанией угля выросла на 7%, с 946 до 1010 рублей за 1 тонну. При этом выросла привлекательность его экспорта в восточном направлении (цены выросли за квартал с 60 до 64 долларов) при сохранении высоких цен в Европе (82-83 доллара).

Впрочем, не только активами, специализирующимися на угле марки «Д», расширилась компания «СДС-Уголь». В конце января она объявила и о включении в свой состав компании «Сибэнергоуголь», добывающий уже уголь марки «Т» в Новокузнецком районе. Это стало уже третьим крупным приобретением холдинга в угольной отрасли за последнее время. С его помощью, а также роста добычи на старых активах, «СДС-Уголь» планирует уже в этом году добыть более 20 млн тонн угля.

Слухи о продаже «Сибэнергоугля» появились ещё в конце прошлого года. Тогда представители угольной отрасли Куз-

Совокупная добыча ООО «Энергетик» и ООО «Разрез «Купринский» в последние три года составляла в среднем около 1,1 млн тонн угля в год, проектные мощности позволяют увеличить ее до 2 млн тонн. Предприятия добывают энергетический уголь марки Д на участках в Беловском и Прокопьевском районах. Общие запасы разрезов составляют около 10 млн тонн. Управление ими до недавнего времени осуществляло ЗАО «ОДК «Нордал», подконтрольное томскому ОАО «Инвестиционная сибирская топливная компания».

басса и Новокузнецка говорили о намерении собственника компании продать этот актив и полностью переключиться на развитие нефтяного бизнеса. Напомним, что Александр Говор является одним из владельцев ЗАО «Нефтехимсервис», которое строит Яйский нефтеперерабатывающий завод мощностью 3 млн тонн в год. В качестве возможных покупателей назывались тогда акционеры холдинга «Сибирский цемент», контролирующей расположенный также под Новокузнецком разрез «Бунгурский-Северный». Но в феврале 2011 года Роман Говор, бывший гендиректор ООО «ТД «Сибэнергоуголь», сообщил, что компания продана холдингу СДС: «Продали бизнес, считаю, на пике».

У нового актива СДС уже есть уже определённые перспективы развития. В августе 2007 года «Сибэнергоуголь» приобрел лицензии на разработку новых участков – Ананьинского Восточного, Ананьинского Западного и Бунгурского Южного в Новокузнецком районе. В марте 2010 года Роман Говор заявлял, что в планах «Сибэнергоугля» увеличить добычу угля на 30% по сравнению с 2009 годом, до 1 млн тонн (этот план был выполнен), в 2011 году — до 1,2 млн тонн и через три года — до 2,5 млн тонн. Правда, для такого увеличения добычи требовалось около 1,8 млрд рублей, в то время как инвестиции 2010 года были запланированы в размере всего 61,5 млн рублей. В прошлом году 75% добы-



В начале 2010 года Сергей Кравченко объявил о планах развития и строительства новых мощностей ОДК «Нордал», а также о проектировании собственной железнодорожной ветки по вывозу угля

ваемого компанией угля отправлялось на экспорт — в Словакию, Турцию, Казахстан, Италию, Польшу, Болгарию, Китай.

«Сибэнергоуголь» был указан в числе новых активов, с помощью которых ХК «СДС-Уголь» намерена реализовать свои планы расширения добычи угля в этом году на 27%, до более чем 20 млн тонн. Пока в планах нового собственника «Сибэнергоугля» сохранить в этой компании уровень добычи прошлого года, а затем, если в разработку будет вовлечен ещё один участок недр, она может вырасти до 1,5 млн тонн. Примечательно, что

В конце прошлого года аналитик «Уралсиб Кэпитал» Николай Сосновский, исходя из запасов и наличной добычи, оценивал «Сибэнергоуголь» в 150-170 млн долларов.

В конце октября 2010 года СДС завершил начатое в сентябре приобретение ещё двух активов для другого отраслевого подразделения, холдинговой компании «СДС-Маш». Она стала собственником трёх новокузнецких компаний — ЗАО «Корунд» (производство столярных изделий), ЗАО «Кузбасспромсервис» (производство и ремонт горно-шахтного оборудования) и ООО «МирС» (производство строительных смесей). Появление их всех в составе машиностроительного холдинга, притом что только один актив имеет такую специализацию, можно объяснить, наверное, покупкой всех трёх одним пакетом. В СДС приобретения и их значение не комментировали.

В ГОД ПО ШАХТЕ

Ещё одним собирателем активов кузбасских выступает ЗАО «МПО «Кузбасс» (входит в группу украинского предпринимателя Виктора Нусенкиса). С завидной регулярностью последние два года она расширяет состав своего III»



Для бизнеса – особое предложение

Подключи
ГОРОДСКОЙ НОМЕР
для бизнеса - **Бесплатно!**

Услуга
.Городской номер.

Подробности по телефонам
в г. Кемерово: (3842) 76-00-46,
в г. Новокузнецк: (3843) 79-80-46

.TELE2.
просто дешево

При подключении абонента на корпоративный тарифный план плата за подключение услуги «Городской номер» не взимается. Для абонентов корпоративных тарифных планов абонентская плата за пользование услугой «Городской номер» составляет 150 руб./мес. Услуга «Городской номер» доступна абонентам в г. Кемерово и г. Новокузнецк. Тарифы с учетом НДС. Подробности по телефону (3842) 760046, (3843) 798046. Лицензия Министерства РФ по связи и информатизации № 18812. Лицензия Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций № 75642, 80920, 80921.



На фоне усилившейся активности холдинга СДС другие сделки слияний и поглощений были не слишком значительны ни для отдельных отраслей, ни для региона в целом



«Сибэнеруголь» создал и до недавнего времени контролировал Александр Говор, бывший технический директор ОАО «Южжубасуголь», ныне один из владельцев компании «Нефтехимсервис»

отраслевого подразделения — ООО «Угольная компания «Заречная». С 1 января 2010 года в него вошла шахта «Октябрьская», приобретённая у ОАО «СУЭК-Кузбасс», с начала нынешнего года — полысаевское ООО «Шахта «Сибирская». О переходе данного актива к новому собственнику сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области, в УК «Заречная» этот факт подтвердили, но комментировать отказались. Позднее, в конце февраля это сделал председатель совета директоров МПО «Кузбасс» Александр Стариков. Он опроверг данные участников рынка, что «Сибирская» понадобилась в связи с тем, что главное предприятие УК «Заречная», одноименная шахта вырабатывает свои запасы. По его оценке, у шахты «Заречная» есть ещё 250 млн тонн запасов, в том числе, 120 млн тонн, которые могут быть прирезаны к имеющимся запасам предприятия. Впрочем, он не стал отрицать, что речь идёт не о лицензионных запасах, и не стал уточнять, когда шахта сможет сделать прирезку.

Он объяснил, что с покупкой ООО «Шахта «Сибирская» угольная компания «Заречная» тремя своими предприятиями

«Сибэнеруголь» создал и до недавнего времени контролировал Александр Говор, бывший технический директор ОАО «Южжубасуголь», ныне один из владельцев компании «Нефтехимсервис». В компанию входит ООО «Торговый дом «Сибэнеруголь», которое управляет ООО «Сибэнеруголь» (добывающее предприятие), ООО «Погрузочно-транспортное предприятие «Сибэнеруголь», ООО «Автотранспортное предприятие «Сибэнеруголь», ООО «Димитровское» (сельскохозяйственное предприятие). ООО «Сибэнеруголь» располагает лицензиями на участки недр Ананьинский Восточный, Ананьинский Западный и Бунгурский Южный с запасами около 52 млн тонн. Добычу ведёт на Бунгурском Южном.

ми — «Сибирской», «Заречной» и «Октябрьской» — полностью взяла под контроль единый угольный пласт, проходящий под Полысаево. У кого было приобретено ООО «Шахта «Сибирская» и другие параметры сделки, представители МПО «Кузбасс» не раскрыли.

ООО «Шахта «Сибирская» было учреждено при участии украинского НПО «Символ» (Украина), в 2002 году получило право на строительство и эксплуатацию подземных сооружений (без права добычи) на участке недр, ранее принадлежавшем закрытой в 1996 году шахте «Кузнецкая». В апреле 2007 года «Сибирская» выиграла конкурс на право недропользования на данном участке, заплатив 610 млн рублей при стартовой цене 600 млн рублей. На момент конкурса запасы на участке Поле Шахты «Кузнецкая» оценивались в 150 млн тонн. По марочному составу уголь относится к энергетическим маркам «ДГ» и «Г».

Часть запасов шахты в настоящее время затоплена, вне зоны затопления находится порядка 45-50 млн тонн запасов угля, именно эти запасы и планирует разрабатывать новый собственник «Сибирской», начав добычу уже со следующего года. По оценке Александра Старикова, для налаживания добычи на «Сибирской» потребуется вложить порядка 100 млн долларов.

«ЗЕЛЕНОГОРСКО-НОВУЮ» ПРИОБРЕЛ СТАРЫЙ СОБСТВЕННИК

В декабре 2010 года в рамках конкурсного производства с третьей попытки было продано имущество ООО «Шахта «Зеленогорская-Новая» (Крапивинский район). Это предприятие было признано несостоятельным в феврале 2010 года, но к этому времени с весны 2009 года не вела добычу. В лучшие свои годы шахта добывала порядка 50 тыс. тонн энергетического угля ежегодно для нужд коммунального хозяйства и частного сектора Крапивинского района. При этом предприятие было создано на базе ООО «Шахта «Зеленогорская», которое также было обанкрочено в 2006-2008 гг. Учредителями «Зеленогорской» выступали Валерий Зубарев и Владимир Осипенко, впоследствии разошедшиеся в своём бизнесе.

В конце февраля на заседании арбитражного суда конкурсный управляющий «Зеленогорской-Новой» Михаил Путинцев сообщил, что актив для банкротства ему достался очень сложный — шахта затоплена, найти на неё покупателей было весьма непросто. Поэтому первые две попытки продать имущественный комплекс закончились безуспешно, и только в декабре прошлого года (к этому времени процедуру конкурсного производства пришлось продлевать ещё на три месяца) нашёлся покупатель. Им стало ленинско-кузнецкое ООО «Шахта «Крапивинская-1», предложившее за имущество 3,1 млн рублей. По данным Валерия Зубарева и Михаила Путинцева, собственником «Крапивинской-1» является Владимир Осипенко.

Средства от продажи имущества «Зеленогорской-Новой» поступили на её расчётный счёт в начале февраля и, по данным конкурсного управляющего, были распределены на погашение задолженности по заработной плате, текущих налоговых обязательств и на проведение процедуры банкротства. Однако, ещё до того, как платеж за имущество был получен должником, Валерий Зубарев, бывший до введения на «Зеленогорской-Новой» процедуры наблюдения летом 2009 года гендиректором предприятия (он также крупнейший кредитор с требованиями в 32,7 млн рублей) инициировал проведение собрания кредиторов для подписания мирового соглашения. Согласно проекту этого документа инвестором шахты должно выступить физическое лицо, которое обязалось погасить долги перед кредиторами в течение полутора лет с момента заключения мирового



Александр Стариков объяснил, что с покупкой ООО «Шахта «Сибирская» угольная компания «Заречная» тремя своими предприятиями — «Сибирской», «Заречной» и «Октябрьской» — полностью взяла под контроль единый угольный пласт, проходящий под Полысаево

соглашения. Михаил Путинцев заявил на заседании суда, что заключение мирового соглашения уже опоздало, ведь торги по продаже имущества проведены, деньги получены, и в рамках законодательства процедура конкурсного производства подлежит завершению. Кроме того, по его оценке, собрание кредиторов было проведено с нарушениями

закона, поэтому он направил в суд жалобу о признании его и его решений недействительными.

В начале марта судьба имущества единственного угольного предприятия Крапивинского района не была решена, суд отложил рассмотрение дела о банкротстве «Зеленогорской-Новой» ещё на месяц.

«КУЗБАССКУЮ КНИГУ» КУПИЛА ГРУППА «АКВА»

Из приватизационных продаж заметной оказалась только реализация 980 акций ОАО «Кузбасская книга» номиналом 1 тыс. рублей каждая (100% уставного капитала). За 53 млн рублей пакет приобрело кемеровское ООО «Акваркет» группы «Аква» (магазины «Акватория», «Экономь-Ка», предприятия общепита). Как сообщили в фонде имущества Кемеровской области, который проводил торги, стартовая цена акций, находившихся в областной собственности, была установлена в 32 млн рублей. В торгах принимали участие также два физических лица, один из которых, представлявший интересы московской издательской группы «АСТ», и торговался с победителем.

Основной актив «Кузбасской книги» — помещения в центре Кемерово, в том числе, торговое помещение, в котором расположен крупнейший книжный магазин компании, и четыре офисных кабинета. Общая площадь этих помещений — 1,23 тыс. кв. метров. Другие магазины компании расположены в арендуемых помещениях. Не исключено, что новый покупатель перенесёт книжную торговлю в другое место, а в помещениях «Кузбасской книги» обустроит продуктовый супермаркет или предприятие общепита.

«ЕВРАЗ» МОЖЕТ ВЫЙТИ ИЗ «РАСПАДСКОЙ»

В конце февраля средства массовой информации сообщили, что «Евраз Груп» может продать свою 40-процентную долю в ОАО «Распадская». Группа, согласно этим сообщениям, ищет покупателя на неё, но пока не нашла. В самой «Распадской» к этим слухам отнеслись спокойно, в «Евраз Груп» от комментариев отказались. Исходя из котировок акций «Распадской» на бирже доля в 40% должна стоить более 2,4 млрд долларов. Как заметил по этому поводу один из участников рынка, приобрести пакет может кто-то из списка миллиардеров журнала «Форбс», располагающий необходимой наличностью. Впрочем, на текущей деятельности компании это вряд ли отразится, ведь оперативный контроль в ней сохраняют Геннадий Козовой и Александр Вагин, владеющие другими 40%. ■

переводческое
агентство

VERSIO

*Ваша версия
реальности
на другом языке*

Специализация:

- Горнодобывающая промышленность
- Строительство
- Электротехника
- Машиностроение
- Металлургия
- Экономика и бизнес, финансы
- Юриспруденция
- Медицина и др.

Технический, юридический и экономический перевод
с использованием профессионального ПО, литературная правка и научное редактирование

Устный перевод
- последовательный
- синхронный перевод с мобильным оборудованием

Синхронный перевод
- выбор современных успешных компаний;
- Целостное восприятие информации
- Экономия времени
- Новейшие технологии

г. Кемерово
тел.: +7(3842)35-37-00
сот.: +7 903 993-34-50
+7 905 900-91-66
Skype: versio42
Эл. почта: info@versio42.ru

www.versio42.ru

английский

немецкий

французский

итальянский

нидерландский

португальский

китайский

турецкий

армянский

таджикский и др.

впервые в Кузбассе!

ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОТСТАВКИ

Самыми громкими перестановками в компаниях и в муниципальных органах власти Кузбасса в конце 2010 и в начале 2011 гг. стали кадровые решения, вызванные недовольством регионального руководства. В двух случаях его причиной стали различные форс-мажорные ситуации, связанные с «прохождением» холодного сезона. В одном — сюжет на одном из центральных телеканалов о нападении на одну из семей в селе Большая Талда.

ТЕЛЕВИЗИОННАЯ ОТСТАВКА

В декабре ООО «УГМК-Холдинг» (управляющая компания ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ)) неожиданно сменило директора КРУ. Вместо Олега Литвина, проректорившего «Кузбассразрезуглем» всего десять месяцев, новым директором угольной компании был назначен 47-летний Игорь Москаленко. Олег Литвин был переведён на должность первого заместителя — директора по перспективным вопросам угольной компании.

Примечательно, что о назначениях в КРУ сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области, а не компании. Новый руководитель КРУ был представлен губернатору Аману Тулееву на встрече с гендиректором УГМК-Холдинга Андреем Козицыным, при этом накануне встречи о ней не знали ни сотрудники головного офиса компании, ни сам Олег Литвин.

За неделю до перестановок в руководстве КРУ своё недовольство в его адрес выразил в своем выступлении по телевидению губернатор Кузбасса. Он сообщил о фактах воровства дизтоплива на Талдинском угольном разрезе в составе КРУ, заявив, что оно не могло не происходить без ведома и участия руководителей предприятия, и что он обратился по этому поводу к собственникам КРУ. «Что у вас за частная собственность такая, если воруют больше, чем в советское время, и из чего тогда у вас складывается прибыль при таком воровстве?» — выразил он свое недоумение. В свою очередь заявление Амана Тулеева было вызвано сюжетом на одном из российских телеканалов, в котором рассказывалось о нападении на семью предпринимателя в селе Большая Талда. И, по мнению губернатора, нападение было вызвано тем, что на соседнем угольном разрезе пострадавший от нападения якобы промышлял воровством дизтоплива.

Впрочем, Олег Литвин не остался без позитивного внимания областного руководства. Вскоре после отставки он был принят губернатором (о чём было сделано особое сообщение), а



Игорь Викторович Москаленко родился 24 сентября 1963 года в Краснойноярске. В 1982 году закончил Шадринский автомеханический техникум, в 2004 г. — Курганский государственный университет по специальности «сервис и техническая эксплуатация транспортных и технологических машин и оборудования». В 2007 году присуждена учёная степень кандидата технических наук. С 1982 по 1983 гг. и с 1985 по 2004 гг. работал на Шадринском агрегатном заводе, где прошел путь от слесаря — инструментальщика до директора по маркетингу и коммерции. В 2003-2008 гг. — генеральный директор ОАО «Электроцинк» (Республика Осетия), с августа 2007 года по декабрь 2010 года работал генеральным директором ООО «УГМК — ОЦМ».



Сергей Викторович Зорин окончил Челябинский государственный университет по специальности «Экономическое и социальное планирование». Имеет степень кандидата экономических наук. В энергетике проработал более 20 лет. С 1990 по 2002 год прошёл карьерный путь от электрослесаря Аргаяшской ТЭЦ до начальника управления центрального аппарата ОАО «Челябэнерго», в 2002-2003 гг. работал заместителем гендиректора по корпоративному управлению представительства «Севзапэнерго» РАО «ЕЭС России», с 2003 по 2005 гг. — гендиректором ОАО «Архангельские коммунальные системы». До своего последнего назначения в январе нынешнего года работал первым заместителем гендиректора ООО «Мечел-Энерго», а до перехода в эту компанию являлся заместителем генерального директора ОАО «МРСК Центра» — директором филиала «Орелэнерго». В должности управляющего директора ОАО «Орелэнерго» он работал с 2006 по 2008 гг., заместителя генерального директора по финансам и экономике ОАО «Тверьэнерго» — с 2005 по 2006 гг.

по итогам реализации углеметанового проекта награжден областным орденом.

СЛЕДСТВИЕ ПОКУПКИ ПЛОХОГО УГЛЯ

Остановка части котлов из-за плохого топлива на ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» (Калтан, Кемеровская область, входит в компанию «Мечел-Энерго») на новогодние праздники вызвала увольнение генерального директора ООО «Мечел-Энерго» Виктора Гвоздева. В ситуацию на станции пришлось вмешаться властям Кемеровской области, что помогло оперативно поставить на ГРЭС новую партию топлива.

Проблемы на станции, по данным её управляющего директора

Анатолия Голуба, возникли вечером 1 января, когда мороз в минус 35 градусов осложнил выгрузку угля. Топливо прибыло на станцию смёрзшимся, из-за чего возникли затруднения в работе оборудования по подаче угольной пыли в котлы. В связи с этим было принято решение погасить часть котлов и усилить работу оставшихся. Одновременно начался поиск более качественного топлива. До перехода станции под контроль «Мечела» она работала на угле Кал-

танского угольного разреза в составе ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь», но затем была переведена на более дешёвое топливо с разрезов «Южного Кузбасса», который также входит в группу «Мечел».

Попытка приобрести партию угля Калтанского разреза не удалась, в «Кузбассразрезугле» сообщили, что угля нет, но после вмешательства администрации Кузбасса такая поставка была произведена. Кроме того, дополнительно был приобретён мазут, топливо, более устойчивое к температурным воздействиям, и менее чем через сутки станции удалось восстановить нормальный режим работы.

Тем не менее, губернатор Кузбасса Аман Тулеев 3 января обратился в генпрокуратуру с требованием привлечь к ответственности «Мечел-Энерго» за ненадлежащую, на его взгляд, подготовку к зиме Южно-Кузбасской ГРЭС. Как сообщила пресс-служба облминистрации, «вмешательство администрации области и города (Калтана) помогло избежать аварии, люди не успели почувствовать сбоя в работе ГРЭС». Он также попросил генпрокуратуру дать оценку действиям прокурора Калтана и Осинников Юрия Байрамалова, в обязанности которого входит жесткий контроль за под-

готовкой станции к работе в зимний период.

В этот же день пресс-служба «Мечела» сообщила, что гендиректор ООО «Мечел-Энерго» Виктор Гвоздев освобождён от занимаемой должности «в связи со сбоем на Южно-Кузбасской ГРЭС в новогодние праздники». Новым руководителем компании был назначен Сергей Зорин. Отставку Гвоздева в компании объяснили тем, что за снабжение станции топливом отвечало «Мечел-Энерго».

Работа Южно-Кузбасской ГРЭС уже подвергалась критике властей региона и Калтана — как раз за использование в качестве топлива углей с разрезов «Южного Кузбасса», что вызывало сверхнормативные выбросы в атмосферу, и, соответственно, жалобы жителей Калтана. На выездной сессии совета народных депутатов Кемеровской области в Калтане в конце октября прошлого года вице-губернатор по угольной промышленности и энергетике Андрей Малахов назвал основной причиной экологических проблем, которые создаёт станция, использование угля низкого качества с превышающей нормативы и даже ГОСТ зольностью и низкой степенью размоловоспособности. Виктор Гвоздев

объяснял тогда использование такого топлива тем, что изначально станция строилась под уголь шахты «Шушталепская», которая давно закрыта, а топливо с разрезов «Кузбассразрезугля» приобрести за 1,3-1,4 тыс. рублей за 1 тонну, чтобы работать без убытков, невозможно. Одной отставкой руководителя «Мечел-Энерго» форс-мажор на Южно-Кузбасской ГРЭС не ограничился. Ушел с должности управляющего директора станции и Анатолий Голуб. Впрочем, официально об этом кадровой перестановке не объявлено, тем не менее, на сайте станции управляющим директором указан 49-летний Анатолий Чернаков, в 2008 году уже возглавлявший это предприятие.

ЧИСТКА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Ещё один форс-мажор в «прохождении» зимы произошел в конце января в Белове. В терапевтическом корпусе городской больницы №1 обрушилась крыша. Никто, к счастью не пострадал, однако, сразу после инцидента ушёл в отставку глава города Евгений Панов. Как сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области, губернатор региона Аман Тулеев поставил задачу в течение двух



3G МОДЕМ ОТ СКАЙ ЛИНК

Оператор сотовой связи «Скай Линк» продолжает расширение сети 3G Интернета в Кемеровской области. На данный момент 3G Интернет запущен в городах: Кемерово, Новокузнецк, Ленинск-Кузнецкий, Анжеро-Судженск, Осинники, Юрга, Прокопьевск, Киселевск, Топки, Междуреченск, Березовский, Белово и пос. Инской, пгт Кедровка. В зависимости от оборудования и зоны покрытия в каждом конкретном городе, скорость Интернета может достигать 3,1 Мбит/сек. Акция «3G модем от Скай Линк», которая действует в период с 01.03 по 30.04.2011г, позволяет абонентам выбрать именно тот тарифный план, который сможет полностью удовлетворить потребность в беспроводном Интернете. Мобильность, удобство в использовании, стабильный прием, а так же широкая зона покрытия - все эти составляющие позволяют клиентам Интернета «Скай Линк» добиваться поставленных задач. Так же, при участии в акции «3G модем от Скай Линк» в подарок вы получаете один месяц бесплатного Интернета. Подробнее ознакомится с условиями акций можно на сайте и в офисах продаж.

Комплект с модемом AirPlus MCD-650	ТП «Областной безлимит»	990 руб.
Комплект с модемом WeTelecom Withel WMU-100A	ТП «Областной безлимит» ТП «Безлимитный старт»	790 руб.
Комплект с модемом AirPlus MCD-800	ТП «Областной безлимит» ТП «Безлимитный Интернет Супер»	1290 руб.

г. Кемерово, пр. Ленина 33/2

Отдел офисных продаж 8 (3842) 393-393
Отдел корпоративных продаж 8 (3842) 39-44-99

[СКАЙ ЛИНК: БЕСПРОВОДНОЙ 3G ИНТЕРНЕТ / SKYLINK.RU / 901 929 00 00]





Игорь Анатольевич Гусаров
родился 18 июля 1960 года в Мариинске. В 1982 году окончил Кузбасский политехнический институт по специальности «технология и комплексная механизация открытой разработки месторождений полезных ископаемых». Прошёл карьерный путь от горного мастера разреза «Черниговский», разреза «Моховский» до директора разреза «Моховский» ОАО «УК Кузбассразрезуголь».



Вячеслав Алексеевич Бобылев
родился в 1965 году в Магнитогорске. В 1987 году окончил дневное отделение Магнитогорского горно-металлургического института им. Г. Носова по специальности «технология и комплексная механизация подземной разработки месторождений подземных ископаемых». Работал помощником машиниста экскаватора, горным мастером, мастером производства, начальником смены, участка, управления оборудования. В январе 2009 года был назначен заместителем директора по сбыту ОАО «ММК», а с октября 2010 года — заместителем коммерческого директора ОАО «ММК» по МТР. С 1 февраля на Вячеслава Бобылева возложено исполнение обязанностей генерального директора ОАО «Белон».

недель восстановить крышу. Одновременно в связи с недовольством населения Белова низким качеством предоставляемых услуг ЖКХ, плохой организацией работ по благоустройству города, необоснованным повышением цен на лекарства и продукты питания, а также тем, что «ряд важных поручений, данных губернатором, главой просто не выполнялись» губернатор Кузбасса, как заявила пресс-служба администрации, «принял отставку» Евгения Панова. Впрочем, в этот раз она была действительно принята законным для таких случаев органом — советом народных депутатов Белова. Вечером 31 января он срочно собрался для этого на внеочередную сессию и оформил формально уход главы города.

Кроме того, после происшествия с крышей горбольницы за невыполнение своих служебных обязанностей от должности отстранён заместитель главы Белова по социальным вопросам Александр Покроев, начальнику управления здравоохранения Надежде Орлянской и заместителю главы города по ЖКХ Сергею Смаракову объявлен строгий выговор.

Исполнять обязанности главы Белова был назначен 51-летний Игорь Гусаров, в связи с этим покинувший совет народных депутатов Кемеровской области. Отставка Евгения Панова стала уже шестой за последние 12 месяцев в муниципалитетах Кузбасса. И по поводу всех предыдущих пяти губернатор выразил своё недовольство, вплоть до обвинений уже

ушедших в отставку руководителей муниципальных образований в нарушении закона, семейственности, злоупотреблениях и т.п. В то же время ни одно из этих обвинений пока не подтвердилось решениями судов, а когда суд признал виновным действующего главу Прокопьевского района 39-летнего Рината Ахметгареева в мошенничестве в особо крупном размере (ч.4 ст.159 УК РФ), то его отставки не последовало.

Как сообщила пресс-служба областной прокуратуры, следствие установило, и суд Рудничного района своим приговором подтвердил, «Ринат Ахметгареев обманом приобрёл право собственности на квартиру, принадлежавшую государству». И хотя он был приговорен всего лишь к пяти годам лишения свободы условно с четырёхлетним испытательным сроком и к штрафу в 1 млн рублей, этот приговор стал первым за многие годы уголовным наказанием действующего главы муниципального образования в Кузбассе.

На этом фоне отставка главы Беловского района Геннадия Дашкова, которую опять почему-то принял не назначивший его губернатор, прошла весьма благопристойно. Как сообщила пресс-

служба администрации, «отставка принята по состоянию здоровья» и «на личной встрече Аман Тулеев поблагодарил Геннадия Дашкова за верное служение Кузбассу». Исполнять обязанности главы Беловского района стал первый заместитель главы Александр Щукин.

БИЗНЕС-РОКИРОВКИ

В сравнении с перестановками во властных структурах и формальными отставками в отдельных компаниях рокировки, произведённые в ОАО «Белон» и ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент» выглядят как часть обычного бизнес-процесса: кто-то пошёл в рост, кому-то добавили полномочий и ответственности.

Так гендиректор «Белона» (угольная «дочка» ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат») Виталий Бахметьев после года и трех месяцев работы в Кузбассе вернулся на Магнитку. Согласно сообщению ММК приказом президента ООО «Управляющая компания ММК» Виктора Рашникова «в целях повышения эффективности управления группой ММК с 1 февраля 2011 года внесены изменения в организационные структуры» управляющей компания ММК, в том числе, Виталий Бахметьев назначен на должность вице-президента по коммерции ООО «Управляющая компания ММК». ОАО «Белон» он руководил с октября 2009 года, до этого работал зам коммерческого директора ММК. После его нового назначения обязанности гендиректора компании назначен выполнять Вячеслав Бобылев, работавший ранее заместителем коммерческого директора по материально-техническим ресурсам ММК.

Виталий Бахметьев сообщил, что он продолжит курировать работу «Белона» в управляющей компании ММК.

В феврале холдинг «Сибирский цемент» объявил, что к очередному строительному сезону компания «подходит с некоторыми структурными управленческими изменениями». Как сообщила пресс-служба «Сибцема», вице-президент холдинга по логистике и сбыту Геннадий Рассказов назначен первым вице-президентом. Это сделано «для более оперативного принятия решений, связанных с производством и сбытом продукции» с учётом «опыта эффективного управления крупных зарубежных корпораций». При этом, добавила пресс-служба, «функционал первого вице-президента ХК «Сибирский цемент» Валерия Бодренкова остался прежним». ■

DORS

НОВОСИБИРСК

БАНКОВСКОЕ И КАССОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



ООО «ДОРС Новосибирск» - региональный центр компании «ДОРС» производителя и поставщика кассовой техники и банковского оборудования: детекторов валют, счетчиков, сортировщиков, упаковщиков банкнот и монет, электронных кассиров, информационно платежных терминалов, банкоматов и индивидуальных банковских сейфов.

Наряду с банковской и кассовой техникой, выпускаемой под собственной торговой маркой DORS, компания поставяет оборудование известных производителей, таких как Magner, Glory, VAMA, STcoin.

DORS 1200



Универсальный просмотровый детектор **DORS 1200** предназначен для комплексного визуального контроля подлинности банкнот различных валют и другой защищенной полиграфической продукции.

В зависимости от комплектации, **DORS 1200** позволяет проводить до 11 видов контроля.

Magner 9930A



Автоматический детектор **Magner 9930A** предназначен для определения подлинности банкнот долларов США всех годов выпуска и российских рублей, начиная с 1997 года выпуска.

DORS PTM-1112



Информационно-платёжный терминал банковского самообслуживания **DORS PTM-1112** используется для: проведения клиентами платежей за услуги и товары с пластиковой карты, наличными, со сканированием штрих-кодов; предоставлении выписок по операциям и счетам клиентов; оперативного информирования об услугах банка или сторонних организаций, изменении тарифов, акциях и т. д.

Magner 150 Digital



Двухкамерный счётчик банкнот **Magner 150 Digital** предназначен для пересчёта и проверки подлинности российских рублей, долларов США и евро с определением номинала, а также для сортировки денежных знаков по номиналу, ориентации и году эмиссии. Наличие кармана отбраковки позволяет пересчитывать и сортировать банкноты безостановочно. Русифицированное меню помогает легко разобраться в широких возможностях Magner 150 Digital. Панель управления снабжена русскоязычными надписями.

ООО «ДОРС Новосибирск» 630075, ул. Богдана Хмельницкого, д. 7/1
Тел./факс: (383) 210-55-70, 210-55-71, 210-55-72 E-mail: info@nsk.systema.biz

www.systema.biz www.dors.ru

ЕКАТЕРИНА ОРЛОВА: «ПОТРЕБНОСТИ БИЗНЕСМЕНОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОМЕНЯЛИСЬ»

Предприятия малого и среднего бизнеса стали брать больше кредитов на развитие производства. Об основных тенденциях этого сегмента рынка кредитования порталу Банки.ру рассказала директор департамента развития малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка Екатерина Орлова.

— **Какие типы кредитов сейчас больше других востребованы у предпринимателей?**

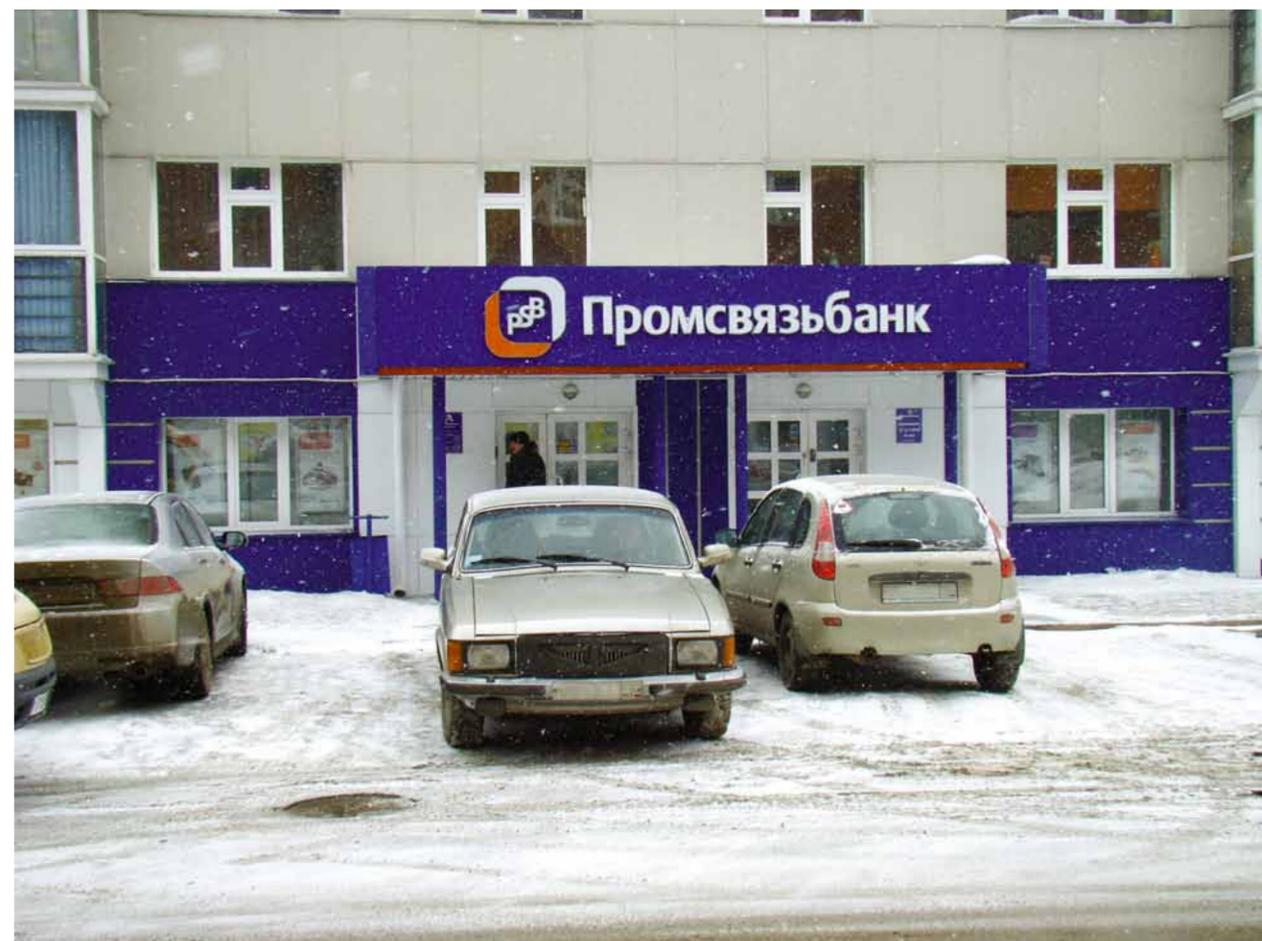
— Кредитная активность предпринимателей за последний год вообще заметно возросла. Но если в начале 2010 года наиболее востребованы были «оборотные» кредиты и особенно овердрафты (они составляли примерно 30% от объёма выдач), то к концу года ситуация поменялась — сейчас наблюдается увеличение спроса на «длинные» кредиты на инвестиционные цели. В частности, в декабре 2010 года Промсвязьбанк предоставил клиентам кредитов сроком 36 и более месяцев на сумму более 1,1 млрд рублей — это 30% от общего объёма выдач банка за этот месяц. Среди ми-

кропредприятий стабильным остаётся спрос на необеспеченные залогом кредиты — наш банк предлагает продукт «Кредит-Первый», позволяющий получить до 1 000 000 рублей без залогового обеспечения. В общем объёме кредитов доля этого продукта невелика — около 5%. Но если смотреть на динамику, сумма ежемесячных выдач беззалоговых кредитов в декабре 2010 года по сравнению с декабрем 2009-го увеличилась более чем на 70%.

— **На какие нужды бизнесмены чаще всего сейчас берут займы? Что изменилось в их предпочтениях из-за кризиса?**

— По-прежнему основная цель привлечения кредитов — пополне-

ние оборотных средств. Порядка 90% от общего количества заключённых договоров предусматривают получение заёмщиком именно оборотных средств. Но сравнивая ситуацию сразу после кризиса с нынешней, мы наблюдаем рост займов на приобретение транспорта, основных средств производства, покупку недвижимости и строительство объектов. То есть мы видим, что потребности бизнесменов значительно поменялись. Если всего полгода-год назад предприниматели в буквальном смысле жили только сегодняшним днём, теперь настала пора думать о перспективах, о том, как будет развиваться их бизнес, каких результатов он достигнет в ближайшие годы. В связи с этим оказался очень своевременным запуск нового



продукта Промсвязьбанка «Кредит-Недвижимость», который позволяет предприятиям малого и среднего бизнеса получить кредит на приобретение коммерческой недвижимости под залог покупаемых объектов.

— **Каковы условия по вашим наиболее востребованным продуктам?**

— Особо выделяю два продукта: «Кредит-Бизнес» и «Кредит-Инвест» — в совокупности они дают более половины объёма выдач кредитов Промсвязьбанка. «Кредит-Бизнес» предоставляется в размере от 3 до 9 млн рублей сроком от 3 до 84 месяцев. «Кредит-Инвест» предоставляем в размере от 9 до 120 млн рублей на срок до 10 лет.

Обязательно предоставление залога: обеспечением по данным кредитам могут быть автотранспорт и спецтехника, оборудование, товары в обороте, недвижимость, а также поручительство Фондов содействия малому и среднему бизнесу — если собственного залога у заёмщика недостаточно. «Кредит-Бизнес» и «Кредит-Инвест» предоставляем на любые цели развития бизнеса: пополнение оборотных средств, инвестиции в основные средства, финансирование прочих операционных расходов предприятия. Также отмечу, что за последний год мы несколько раз снижали стоимость своих кредитов.

— **Помимо снижения ставок, как еще изменились условия кредитования малого и среднего бизнеса?**

— Условия кредитования стали более интересными для клиентов, одновременно требования к заёмщикам смягчились. В конце 2010 года Промсвязьбанк упростил порядок рассмотрения заявок на кредит для повторных клиентов — заёмщик предоставляет сокращённый пакет документов и минимальный объём финансовых данных. Одновременно был упрощён порядок мониторинга финансового состояния клиентов. В течение прошлого года мы поэтапно увеличили максимальный срок кредита: сначала до 7 лет, а в декабре — до 10 лет. Были пересмотрены требования к залоговому обеспечению: по долгосрочным кредитам теперь требуется предоставить меньшую долю недвижимого имущества, чем ещё полгода назад. Также был увеличен максимальный срок кредитов, которые предоставляются под залог 100% товаров в обороте: до 36 месяцев — для кредитов в размере до 3 млн рублей и до 24 месяцев —



для кредитов от 3 млн рублей. Стремясь улучшить условия кредитования, Промсвязьбанк регулярно устраивает различные акции. Совсем недавно, в IV квартале 2010 года, мы провели акцию «Зимние каникулы», позволяющую нашим заёмщикам отсрочки по погашению основного долга сроком до 3 месяцев — на зимний период.

— **Сотрудничает ли банк с государственными фондами поддержки малого и среднего бизнеса?**

— Безусловно, наш банк активно участвует в государственных программах поддержки малого и среднего бизнеса. Сотрудничество с фондами длится почти три года и доказало свою эффективность. Поручительство фондов поддержки малого предпринимательства может являться обеспечением по всем нашим кредитам. Такое поручительство мы считаем одним из самых ликвидных видов залога. За 2010 год были заключены соглашения о сотрудничестве с 11 региональными фондами — теперь таким поручительством наши клиенты могут воспользоваться в 27 регионах России. Общая сумма кредитов, выданная Промсвязьбанком под поручительство фондов с начала сотрудничества (апрель 2008 года), составила более 4,7 млрд рублей. Кемеровский филиал Промсвязьбанка работает с Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области с мая 2009 г. За это время общая сумма кредитов, предоставленных

для кредитов от 3 млн рублей. Стремясь улучшить условия кредитования, Промсвязьбанк регулярно устраивает различные акции. Совсем недавно, в IV квартале 2010 года, мы провели акцию «Зимние каникулы», позволяющую нашим заёмщикам отсрочки по погашению основного долга сроком до 3 месяцев — на зимний период.

— **Ожидаете ли вы снижения ставок по кредитам в нынешнем году?**

— В данный момент Промсвязьбанк не планирует снижения процентных ставок по кредитным продуктам. Наши ставки находятся на рыночном уровне, к тому же они прямо зависят от стоимости ресурсов на межбанковском рынке. Тем не менее, если ситуация окажется благоприятной и мы будем по-прежнему наблюдать экономический рост, несомненно, процентные ставки будут корректироваться в сторону снижения. Кроме того, Промсвязьбанк регулярно проводит различные сезонные и праздничные акции, по условиям которых наши клиенты могут получить сниженную процентную ставку по кредитным продуктам.

— **Каков уровень просрочки по новым кредитам, выданным в прошлом году?**

— Текущая просроченная задолженность по договорам, заключённым в 2010 году, составляет 0,66% от общей ссудной задолженности клиентов по всем договорам прошлого года. Мы оцениваем этот показатель как сравнительно небольшой. Более того, можно утверждать, что ситуация с просрочкой в целом стабилизировалась — наш банк не отмечает значительных темпов прироста проблемных кредитов.

РАЗНЫМИ ПУТЯМИ К МАЛОЭТАЖКЕ

Прошлый, 2010 год, был объявлен в Кемеровской области Годом малоэтажного жилья. Долю «малоэтажки» в общем объёме введённой недвижимости планировалось повысить с 40,4% до 50%. Несмотря на всё ещё осязаемое влияние кризиса, эта задача была выполнена — на малоэтажное жильё пришлось 53% от построенного жилья.

ПЛАН ВЫПОЛНЕН

По данным департамента строительства Кемеровской области, в 2010 году в регионе было построено 435 тыс. кв. метров индивидуального жилья (то есть собственными силами граждан). Кроме того, часть малоэтажного жилья была построена подрядным способом на площадках малоэтажной комплексной застройки. В итоге, всего в 2010 году было построено 530 тыс. кв. метров малоэтажного жилья, и общая доля «малоэтажки» в общем объёме жилья составила 53%.

Стоит отметить, что в регионе продолжается инвентаризация индивидуального жилого фонда, результаты которой также влияют на статистические показатели по строительству. Так, по данным комитета по легализации объектов налогообложения областной администрации, за 2010 год в Кемеровской области было выявлено 454,3 тыс. кв. метров неучтённого жилья (это 4,636 тыс. жилых строений). Из них было зарегистрировано 167 тыс. кв. метров, которые в результате и обеспечили 38,5% годового ввода индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Очевидно, что оставшиеся 287,3 тыс. кв. метров ждут своей очереди по регистрации и «помогут» статистике ввода индивидуального жилья в 2011 году.

Хотя традиционно строительство и последующее содержание частного дома обходится дороже, чем квартиры в многоэтажном доме, а кризис всё ещё оказывает влияние на строительный рынок, именно малоэтажное индивидуальное строительство помогло региону не допустить существенного отставания от строительных планов 2010 года. Это подтвердил и заместитель губернатора по строительству Антон Сибиль на недавнем заседании коллегии областной администрации: «Сельские территории практически все успешно справились с выполнением строительных задач, в то время как города, в которых должен быть платёжеспособный спрос и развитая ипотека, напротив, «провалились» и «недодали» в общей сложности 900 тыс. кв. метров жилья».

ИДЕЯ МАЛОЭТАЖНОЙ ЖИЗНИ

Строительство индивидуальных домов в сельских территориях — это, конечно, хорошее явление, но для села

вполне традиционное. Власти региона, между тем, имели в виду несколько иные цели объявленного Года малоэтажного жилья — прежде всего, развитие комплексных малоэтажных посёлков вблизи крупных городов области. По словам Александра Шнитко, заместителя начальника департамента строительства Кемеровской области, «количество малоэтажного жилья — это только половина

дела. Мы ставили перед собой задачу не только и не столько количественную, сколько качественную: распространить опыт Лесной Поляны на другие города и районы. Площадки комплексной малоэтажной застройки — это будущее нашей строительной отрасли, жильё принципиально нового типа. Собственный дом или таун-хаус, с небольшим участком земли, диктуют образ жизни, который радикаль-



Антон Сибиль: «Сельские территории практически все успешно справились с выполнением строительных задач, в то время как города, в которых должен быть платёжеспособный спрос и развитая ипотека, напротив, «провалились» и «недодали» в общей сложности 900 тыс. кв. метров жилья»



Александр Шнитко: «Наша задача сделать так, чтобы жизнь в малоэтажных посёлках стала доступна не только обеспеченным, богатым людям, но и широким слоям среднего класса, и даже малообеспеченным гражданам: по сути, всем желающим»

но отличается от привычного для нас обитания в многоэтажных домах. Другие интересы, ритм, занятия. Наша задача сделать так, чтобы жизнь в малоэтажных посёлках стала доступна не только обеспеченным, богатым людям, но и широким слоям среднего класса, и даже малообеспеченным гражданам: по сути, всем желающим. Ведь одно из важных достоинств малоэтажного жилья — это широкий диапазон стоимости. Можно построить скромный деревянный сруб, можно — дорогой «замок». Все зависит от личных потребностей и возможностей».

По данным департамента строительства, на сегодняшний день в Кемеровской области имеются около 30 площадок, на которых ведётся строительство малоэтажного жилья. Их общая мощность составляет почти 2,5 млн кв. метров жилья. По словам Антона Сибиля, это задел по площадкам комплексного строительства на ближайшие 5 лет. Стоит отметить, что большинство малоэтажных проектов при крупных городах области были начаты ещё до финансового кризиса, на подъёме экономики и, соответственно, платёжеспособности граждан. В кризис застройщики столкнулись не только с трудностями привлечения финансовых ресурсов, но и с дефицитом платёжеспособного спроса, по этой причине ряд объектов были заморожены.

К примеру, остался нереализованным проект по строительству коттеджного посёлка в районе села Бедарево

новокузнецкой компании «Южжзбасстрой», заявленный в 2008 году. Но очевидно, что кризис — не единственное препятствие в развитии малоэтажного строительства. До сих пор не нашёл инвестора участок в посёлке Казачий в Заводском районе Кемерово, подготовленный муниципалитетом ещё в благополучном 2006 году. В городском управлении архитектуры и градостроительства пояснили, что сметная стоимость строительства посёлка вместе с инженерной инфраструктурой показала потенциальному инвестору совершенно неподъёмной, и от строительства он отказался. Аналогичная судьба постигла площадку в районе Кедровка (улица Разрезовская — улица Сиреневая), рассчитанную на 64 жилых дома. Таким образом, в Кемерове застраиваемых площадок комплексного малоэтажного строительства, помимо Лесной Поляны, нет. И это не единственный город Кузбасса, столкнувшийся с проблемой поиска инвесторов для реализации малоэтажных проектов (см. таблицу).

По данным Александра Шнитко, проблема строительства инженерной инфраструктуры сегодня решается разными путями. Существует программа «Развитие малоэтажного индивидуального жилищного строительства в 2009-2011 годы», средства которой направляются на строительство сетей. В 2011 году на эти цели запланировано направить 50 млн рублей из областного бюджета. Учитывая планы региона,»

Gamma
Engineering

ООО «Гамма Инжиниринг»

- Проектно-сметные работы
- Монтаж систем: ОПС, видео наблюдение, СКУД, ВОЛС, СКС
- Монтаж внутренних и внешних электрических сетей
- Пусконаладочные работы
- Системы кондиционирования и вентиляции. Тепловые завесы, пушки. Очистители воздуха
- Работы по комплексному строительству, реконструкции и ремонту зданий и сооружений
- Дизайнерские работы

650066, г. Кемерово, Проспект
Ленина, 61, офис 304.

Тел./факс (3842) 34-53-25

E-mail: company@egamma.ru

www.egamma.ru



ПОЛИПЛАСТ

Наши клиенты ценят качество.

Мы ценим наших клиентов.



ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ ДОБАВОК ДЛЯ БЕТОНОВ И СТРОИТЕЛЬНЫХ РАСТВОРОВ:

-  суперпластификаторы;
-  ускорители набора прочности;
-  замедлители схватывания;
-  модификаторы бетона;
-  противоморозные добавки.



г. Новосибирск, ул. Петухова, 17, кор. 3
 тел.: (383) 362-07-21, 362-07-58
 г. Кемерово, ул. Пчелобазы, 1
 тел. (3842) 67-07-22
 г. Новокузнецк, Кузнецкое шоссе, 10
 тел. (3843) 60-90-03

ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОЙ МАЛОЭТАЖНОЙ ЗАСТРОЙКИ В

КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ЗАЯВЛЕННЫЕ В 2005-2010 ГГ.

№	Название	Месторасположение	Площадь участка (га)	Застройщик	Мощность (тыс. кв. метров)	Количество домов	Сроки реализации	Современное состояние
1	Лесная Поляна	Кемерово	1600	Генеральный застройщик - АСО «Промстрой»	1142	не ограниченно	С 2006, срок окончания не определен	Построено 120 тыс. кв. метров
2	Журавлёвы Горы	Кемеровский р-он, д. Солонечная	210,6	ЗАО «КСК «Янтарь»	280	1250	2008-2017	Построено 100 домов
3	Лучезарный	Новокузнецкий р-он, п. Листвяги	256	Нет инф.	нет данных	500	2010	Проектирование
4	Губернская усадьба	Кемеровский р-он, д. Пугачи	109,5	Арт-Акцент	76,9	284	2007-2011	
5	п. Казачий	Кемерово, Заводской р-он	90,4	Отсутствует	63	900		Нет инвестора
6	Серебряный Бор	Кемеровский р-он, д. Журавлёво	15,2	ООО «БОР»	37,264	98	2006-2012	На стадии завершения
7	Снегири	Кемеровский р-он, п. Металлплощадка	10,7	ООО «Глобал»	36,86	140	2007-2013	Проект приостановлен
8	с. Бедарево	Новокузнецкий р-он, с. Бедарево	620	ОАО «Южжзбасстрой»	34,4	1750 и 960 квартир	2008-2012	Проект не реализован
9	Квартал Сосновый	Белово	10	МАУ «Управление капитального строительства города Белово»	27	51	2009, срок окончания не определен	Разработан генеральный план квартала, проект планировки, проект внеквартальных инженерных коммуникаций (кроме теплоснабжения)
10	Маленькая Италия	Кемеровский р-он, д. Сухово	15,4	СДС-Строй	20	2007-2012	2008-2011	На стадии завершения
11	Озерки	Анжеро-Судженск, ул. Просвещения	более 6	Отсутствует	19,5	нет данных	нет данных	Разработано эскизное предложение, нет инвестора
12	ул. Авиационная	Полысаево		Отсутствует	15	нет данных	нет данных	Проект приостановлен на стадии проектирования из-за отсутствия мощностей по отоплению
13	Топки квартал «А»	Топки	22	Физ. лица	14	166	2006-2013	Построено 20 домов, 25 - в завершающей стадии
14	ул. Солнечная	Мариинск	13	Физ. лица	13	70	2009-2012	Построено 30%
15	п. Солнечный	Юрга	8	ООО «Юстрой»		58	2007-2012	На стадии завершения
16	Загорские усадьбы	Новокузнецкий р-он, п. Загорский	25	ООО «Союз-Загорье»	10	более 100	2008-2013	Построено 40 домов
17	ул. Торгунаково-ул. Хабибулиной-ул. Леонова	Мариинск	13,5	Физ. Лица	9	54	2008-2011	Построено 42 дома
18	Тальжино	Новокузнецкий р-он, п. Тальжино	22	ООО «ЭКОПАН-Кузбасс»	7,2	80	2008-2011	нет информации
19	пос. Аэродромный	Прокопьевск		Нет инф.	6,1	68	нет данных	нет информации
20	Юрга-2	Юргинский р-он		Нет инф.	5,4	50	нет данных	нет информации
21	Микрорайон таунхаусов	Юрга	2,5	Физ. лица	5,1	15	2009-2012	На стадии завершения
22	Горняк	Киселёвск, р-он Красный Камень	6	Разрез «Киселёвский»	5	39	2010-2011	На стадии завершения
23	ул. Разрезовская, ул. Сиреневая	Кемерово, р-он Кедровка	нет данных	Отсутствует	5	64	нет данных	Нет инвестора
24	с. Топки	Топкинский район	нет данных	Физ. Лица	4,6	46	2009-2013	Проложены инженерные коммуникации, начато строительство
25	ул. Луначарского	Полысаево	6,5	ООО «Новые технологии»	4,5	37	2007-2013	Построено 26 домов
25	ул. Баранова	Мариинск	5,8	Физ. лица	3,1	26	2009-2012	Построено 20 домов
27	Гурьевск, ул. Савельева	Гурьевский р-он	нет данных	Физ. лица	2,7	30	2008-2010	Проект реализован
28	Гурьевск, ул. Зотова	Гурьевский р-он	нет данных	ООО «Еврострой»	1,44	16	2008	Проект реализован
29	ул. Сибирская	Калтан	нет данных	Отсутствует	1,6	16	нет данных	Нет инвестора
30	д. Ивановка	Беловский р-он	5,29	Физ. лица	не регламентируется	24	2010-2020	Нет данных
31	ул. Луговая, пгт Ижморский	Ижморский р-он	0,15	Физ. лица	не регламентируется	22	2007, срок окончания неопределён	Построено 4 дома
32	с. Большая Талда, ул. Вахрушево-ул. Студенческая	Прокопьевский р-он	2,25	МУ УДЖНП	1,5	15	2009-2012	начато строительство
33	с. Терентьевское, ул. Центральная	Прокопьевский р-он	1,2	МУ УДЖНП	0,64	4	2010-2012	начато строительство
34	с. Терентьевское, ул. Полевая	Прокопьевский р-он	0,6	МУ УДЖНП	0,16	4	2010-2012	начато строительство

Источники: данные департамента строительства Кемеровской области, данные муниципалитетов Кемеровской области, данные компаний,

открытые источники



Лесная Поляна даже по общероссийским масштабам — проект уникальный

это немного. Но это и не единственный источник финансирования. Так, есть ещё средства федерального бюджета. Например, в коммунальную и социальную инфраструктуру Лесной Поляны за четыре года было вложено из этого источника 2,5 млрд рублей. На эти деньги были построены инженерные сети, детский сад, школа, дорога. Но не стоит забывать, что Лесная Поляна даже по общероссийским масштабам — проект уникальный.

Правда, на федеральном уровне существует ещё подпрограмма «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов РФ» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы. Схема работы этой подпрограммы такова: застройщик, муниципальное образование или регион могут взять кредит в банке на обеспечение земельных участков инженерной инфраструктурой, предназначенных для строительства жилья эконом-класса. Министерство регионального развития предоставляет на конкурсной основе субсидии из федерального бюджета на погашение части процентной ставки по этому кредиту. Средства возвращаются в результате продажи площадки или готового жилья. По этой же подпрограмме Минрегион проводит конкурс на предоставление субсидий на строительство автомобильных дорог в новых микрорайонах массовой малоэтажной и многоквартирной застройки жильем эконом-класса. Эта программа новая и воспользоваться такой схемой финансирования ещё никто не успел. Но, по мнению Александра Шнитко, работа по этой подпрограмме поможет решить вопрос с сетями как для муниципалитетов, так и для крупных застройщиков: «Сегодня именно эту схему мы предлагаем использовать главам городов и районов. Обратите внимание, что средства федерального бюджета выделяются на

субсидирование площадок под жильё только эконом-класса. Мы стремимся ориентировать застройщиков на строительство доступного по цене жилья».

Ещё одна задача, которую решают областные власти — это доступность ипотечных кредитов для покупки малоэтажного жилья. На сегодняшний день в федеральном Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) уже аккредитованы 4 малоэтажных посёлка: Лесная Поляна, Журавлевы горы, квартал «Сосновый» в Белово и площадка в Юрге. В ближайшее время, по данным Александра Шнитко, будет аккредитовано ещё несколько площадок в Новокузнецком районе, Мысках, Ленинск-Кузнецком. Это позволяет региональному АИЖК выдавать ипотечные кредиты по программе «Малоэтажное жильё» на приобретение недвижимости в этих посёлках.

Ещё одно важное направление — это привлечение в сферу малоэтажного строительства средств крупных компаний. Так, в 2010 году в Киселёвске компания СДС начала строительство малоэтажного посёлка в районе Красного Камня для сотрудников своих предприятий. Такие же посёлки для шахтёров СДС возводятся в Прокопьевске и Березовском.

ЧАСТНАЯ ИНИЦИАТИВА

Пока власти и бизнес решают инфраструктурные задачи, люди продолжают своими силами строить малоэтажное жильё. Участники строительного рынка отмечают резко возросшее число компаний, предлагающих материалы и технологии для малоэтажного строительства. На рынке появилось и много новых материалов, позволяющих удешевить строительство и будущее содержание дома. Что важно, большинство этих материалов не требуют сложного строительного оборудования, что даёт возможность частнику построить

дом своими силами. По оценке Максима Лихтаровича, начальника отдела технического сопровождения ОАО «Главновосибирскстрой», строительная отрасль сейчас восстанавливается во многом именно благодаря индивидуальной застройке: «Частники строятся сами, и это позволяет им экономить на оплате услуг строительных компаний. Даже если и привлекаются строительные организации, человек при возведении индивидуального жилья может растянуть стройку на тот срок, на какой нужно, в зависимости от своих возможностей по её финансированию».

Так, ориентируясь на частный спрос, компания «КузбассИнвестСтрой» подготовила новое недорогое строительное решение — быстрособираемый одноэтажный дом площадью 80 кв. метров из панельных железобетонных конструкций. Активность на этом рынке генеральный директор компании Станислав Баранов оценивает как очень высокую: «Если зайти на сайт Кузбассфонда, который занимается продажей земельных участков, то увидим, что порядка 15 участков всегда есть в продаже, в месяц продаются 30-40 участков. Причём на некоторые аукционы даже приходит много желающих, торги идут на повышение. То есть только в результате этих торгов около 300-400 новых домов в год будет строиться».

Ещё одно направление — это покупка домов «под снос» в частном секторе. Проблем с инфраструктурой у покупателя в этом случае, как правило, не возникает, на освобождённом участке он строит новый дом. «Если поехать по кемеровскому частному сектору, увидим, что среди старых хибар нет-нет, да и появляется хороший коттедж, — рассказывает Станислав Баранов. — Постепенно в районе собора, за вокзалом ветхая застройка уходит, и появляются хорошие дома. К примеру, деревня Красная в Кемерове — уже и не деревня вовсе». ■

ПО ПУТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

В середине прошлого года еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» уже писал об интересном опыте преодоления кризиса, который наглядно продемонстрировало одно из кемеровских предприятий среднего бизнеса — «Машзавод БАСК». И в частности о том, как выжить в условиях кризиса заводу помогла своевременная диверсификация производства. Как выяснилось, руководство предприятия решило не останавливаться на достигнутых рубежах, и продолжает осваивать выпуск новых видов продукции, причём на основе использования современных энергосберегающих технологий и внедрении безотходных, экологически чистых циклов производства. О том, что уже сделано и о ближайших планах нам рассказал директор ООО «Машзавод БАСК» Владислав Команов.



— Владислав Станиславович, ваша теплоизоляционная продукция — в частности прошивные маты из базальтового волокна — нашли своего потребителя и уверенно чувствуют себя на рынке. Но, как стало известно, привычный ассортимент недавно расширился?

— Да, появился отдельный вид продукции. Мы приобрели и смонтировали новую технологическую линию, которая позволяет выпускать прошивные маты в обкладке из стеклоткани. Казалось бы, усовершенствование не столь большое, но оно значительно расширяет рынок сбыта нашей продукции. Маты без обкладки хорошо зарекомендовали себя в строительстве и сфере ЖКХ. Новая же продукция нашла применение в нефтегазоперерабатывающей отрасли и заинтересовала предприятия атомной промышленности. В нашей спецификации они значатся как «маты теплоизоляционные из базальтового волокна прошивные на стеклоткани с шести сторон, марки МТБ ТУ 5769-002-95376280-2009». В результате освоения этой — новой для нас продукции, завод вышел на принципиально нового потребителя — уже сейчас мы начали поставки для крупных предприятий Красноярского края и Тюменской области.

— Поставки продукции в другие регионы крайне выгодно не только вам самим, но и экономике Кузбасса в целом. А что нового у вас появилось для местных потребителей?

— Недавно мы занялись производством шлакоблоков, которые находят спрос в популярном сегодня малоэтажном строительстве. Но это производство — небольшое, и я сейчас объясню, почему. Дело в том, что сам проект родился в результате поиска максимально эффективных в экологическом отношении способов утилизации отходов. Технологии производства базальтового утеплителя обязательно дают невозвратные отходы. Вот они-то и служат нам теперь исходным материалом для изготовления строительных блоков. Специалистами Томского исследовательского института «Сибирский силикатный центр» уже проведена предварительная экспертиза на соответствие нормам безопасности этого строительного материала, а к нам уже стали поступать первые заказы.

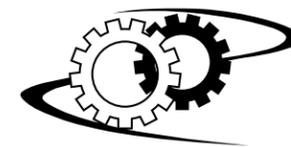
Затраты по организации нового производства оказались минимальными, а вот пользу мы ожидаем немалую. И хотя объёмы выпуска шлакоблоков, как я уже сказал, невелики, они напрямую будут зависеть от объёмов производства утеплителя, но такое решение, с одной стороны, значительно

повысит уровень рентабельности нашего предприятия, а с другой — улучшит экологическую обстановку в целом.

— Получается, что в данном случае, используя отходы в качестве сырья, вы фактически получаете «даровую» продукцию?

— На это тоже был сделан расчёт. Но помимо использования отходов, нашим специалистам удалось решить ещё одну важную задачу, непосредственно касающуюся энергосбережения. Дело в том, что получение базальтового волокна требует высочайших температур, а поэтому производство теплоизоляции из этого материала — весьма энергозатратный процесс. Куда же девать высвободившееся тепло? Решение уже найдено. Мы собираемся освоить переработку леса и производство пиломатериалов — как для строительства, так и для нужд мебельного производства. Важное место в этом цикле занимает сушка леса, которую мы и будем осуществлять, используя тепло от плавильного производства.

Наше конструкторское бюро уже подготовило необходимые теплотехнические расчёты с определением возможных объёмов производства продукции и теперь занято размещением и привязкой технологического оборудования в будущем сушильном цехе. Думаю, в скором времени мы уже начнём выдавать потребителю сушёный пиломатериал, а затем наладим и собственную распиловку. Этот проект, как и предыдущий, по своим объёмам также будет зависеть от основного производства. Ведь главная цель таких диверсификационных мероприятий — максимальное снижение энергетических и сырьевых затрат, повышение экологической культуры производства.



Машзавод БАСК

ООО «Машзавод БАСК»
650001, г. Кемерово, ул. 40 лет Октября, 2,
тел/факс (3842) 62-55-20,
e-mail: bask_market@mail.ru, www.mzbask.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ С НАДЕЖДОЙ НА РОСТ

Рынок офисной недвижимости, по оценке экспертов, переживает «тихий выход» из кризиса. Докризисной инвестиционной привлекательности он ещё не достиг, но уже в 2011 году ожидается ввод новых объектов, что позволяет надеяться на рост объёма качественного предложения.

ТИХИЙ ВЫХОД

После кризиса, когда арендные ставки на офисные площади падали до 40%, а многие бизнес-центры переживали резкий отток арендаторов, ситуация стабилизировалась. По данным Николая Жильцова, директора агентства коммерческой недвижимости «Жильцов и партнёры», только с сентября 2009 по январь 2010 года количество вакантных офисов площадью 15-20 кв. метров сократилось на 35%. На сегодняшний день заполненность большинства деловых центров эксперты оценивают в 85-90%. Некоторые собственники даже заявили о полном отсутствии свободных площадей на своих объектах. В то же время и эксперты, которые оценивают рынок в целом не столь оптимистично. Так, по данным Матвея Ляпина, директора компании «СМАРТ-коммерческая недвижимость», уровень заполняемости в среднем по рынку составляет 65%, что ниже нормы на 10-15%. По разным данным, по сравнению с кризисным «дном» стоимости арендных ставок, которое пришлось на начало 2009 года, аренда подросла на 10-15%. «В начале 2011 года мы не наблюдаем массового роста ставок аренды на офисы в отличие от торговой недвижимости, где намечается кризис качественного предложения», — отмечает Матвей Ляпин. «Мы прогнозируем небольшой рост ставок в течение года, но не более показателя инфляции, который прописан в большинстве договоров аренды».

Как известно, кризис повысил спрос на небольшие офисные помещения, площадью до 20 кв. метров. В ответ на это собственники начали «дробить» крупные помещения на более мелкие. По оценкам участников рынка, актуальность именно небольших площадей сохраняется и сегодня. «Маленькие офисы, 18 кв. метров — самые востребованные, — отмечает Николай Жильцов. — 36 кв. метров сдать уже сложнее, больше 50 кв. метров — очень тяжело. На вторичном рынке полностью пустующих комплексов, к счастью, нет, но практически в каждом можно обнаружить незанятые площади размером 50 до 300 кв. метров».

На рынке также отмечается и довольно высокая ротация среди нани-

мателей офисов до 100 кв. метров: если раньше они оставались на одном месте в среднем год, то сейчас — 6-8 месяцев (бизнес либо «пошел в гору», либо, наоборот, «развалился»). Ожидается, что на восстановление офисному сегменту понадобится год-полтора при стабильном росте экономики.

Хотя Кемерово и является небольшим городом, где всё компактно расположено, участники рынка традиционно отмечают, что местоположение является главным условием успешности делового центра — преимущество имеют здания, расположенные в центральной части города, в непосредственной близости от расположения административно-властных структур и крупных транспортных магистралей. Но возросла значимость и других факторов.

«Основными клиентами деловых центров является средний и малый бизнес, который за время кризиса, в большинстве своём, научился эффективно расходовать средства, — поясняет Матвей Ляпин. — В связи с этим со стороны арендаторов выросли требования к рабочему пространству, где размещаются его сотрудники. Наличие удобной парковки, столовая современного формата, современные средства коммуникации автоматически прибавляют центру арендаторов». Арендодатели тоже в свою очередь стали больше ценить арендаторов, стараясь предложить более комфортные условия. В числе последних отмечают повышенное внимание к содержанию мест общего пользования, регулярная расчистка снега на прилегающих территориях (характеристики ведущих офисных центров Кемерово и Новокузнецка см. в таблице).

КЛАССОВЫЙ ВОПРОС

И до кризиса рынок коммерческой недвижимости в Кемерово оставал желать много лучшего. По данным Николая Жильцова, 55% всех офисных площадей составляют отремонтированные административные здания постройки 60-80 годов. Около 30% рынка занимают реконструированные в конце 90-х годов прошлого века и в первое десятилетие нынешнего бывшего здания детских садов и административные здания.

Вновь построенные в последние 5 лет бизнес-центры составляют всего 10% рынка, ещё 5% — это переведённые под офис квартиры. При этом новокузнецкий рынок деловой недвижимости заметно опередил кемеровский. Так, на

нём присутствует даже единственный в Кемеровской области бизнес-центр класса «А» («Сити» компании «РентБизнесГрупп»), в то время как офисные здания столицы региона представлены в основном классами «С» и «В».

Стоит отметить, что особенностью кемеровского рынка является и отсутствие на нём крупных игроков — практически все бизнес-центры принадлежат не одному, а нескольким собственникам. Этим можно объяс-

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ КЕМЕРОВА И НОВОКУЗНЕЦКА

№	Название	Месторасположение	Общая площадь (тыс. кв. метров)	Площадь офисов (тыс. кв. метров)	Паркинг (количество машиномест)	Лифт (ед.)	Санузлы (ед.)	Система кондиционирования и вентилирования	Количество провайдеров телекоммуникационных услуг	Дополнительные услуги
1	Фрегат	Новокузнецк, Кузнецкостроевский проспект, 9б, 9в, 11, Орджоникидзе, 37	24	22	250 наземная, 102 подземный гараж-стоянка	1	150	инд.	10	Клининговые услуги, охрана, почта, подземный гараж-стоянка
2	Сити	Новокузнецк, пр. Ермакова 9а	32	19,24	подземный гараж-стоянка на 178 мест автостоянка на 350 мест	5	20	центр.	6	Ресторан, кофейня и фуд-корт, конференц-зал, комната переговоров, клининговые услуги, отделения банков, подземная стоянка, фитнес, салон красоты
3	Green House	Новокузнецк, ул. Орджоникидзе 35	25,667	18	330	4	32	центр.	2	Клининговые услуги, конференц-зал, 4 обеденные зоны, маркетинговая поддержка (места для рекламы, корпоративная газета, акции), комнаты для курения
4	Меридиан	Новокузнецк, ул. Сеченова 28а	7	5,94	80	2	18	центр.	3	Конференц-зал, комната переговоров, клининговые услуги, кафе
5	Кузнецкий	Новокузнецк, Кузнецкое шоссе, 1а	7	5,25	30	нет	14	инд.	1	столовая, конференц-зал на ремонте
6	Сити Плаза	Кемерово, ул. Терешковой 41 к2	7,02	5,22	130	2	18	нет	4	Уборка помещений, центральный ресепшн, приём и выдача корреспонденции, конференц-зал, помощь собственникам в сдаче помещения, ресторан, гостиница, кейтеринг
7	Центральный	Кемерово, ул. Красноармейская 136	6	4,5	45	нет	15	инд.	8	места для рекламы
8	Форум	Новокузнецк, ул. Павловского 11а	7,656	4,05	185	2	20	центр.	7	комната переговоров салон красоты экспресс-почта, отделения банков, клининговые услуги, комната переговоров
9	КЦ Меридиан	Кемерово, пр. Ленина 55	4,6	3,5	110	нет	20	инд.	4	буфет
10	БЕРН	Кемерово, ул. Карболитовская 16,16а	4,8	3,2	200	нет	34	инд.	1	столовая, 4 конференц-зала
11	Созвездие	Кемерово, 50 лет Октября 11 к2	5	3	40	2	6	инд.	7	столовая, продуктовый киоск; киоск расходных материалов для оргтехники и канцелярия; терминал по оплате разных услуг.
12	Предзаводской	Кемерово, ул. Предзаводская 10	4,5	3	38	нет	7	инд.	2	Уборка помещений, предоставление мебели, компьютеров, боксы для автомобилей, конференц-зал, кафе, комнаты для курения
13	Домино	Кемерово, пр. Советский 2/14	3,4	3	90	нет	16	инд.	3	уборка помещений
14	Омега	Кемерово, ул. Карболитовская 1/1	3,277	2,950 (вкл. торгово-офисные)	80	нет	8	инд.	3	кафе, уборка помещений
15	Мир	Кемерово, пр. Ленина 61	2,87	2,57	100	1	10	инд.	1	столовая, конференц-зал, клининговые услуги
16	Континент	Новокузнецк, ул. Сибиряков-Гвардейцев 2	2,29	1,7	12	нет	4	инд.	3	уборка помещений
17	Cascade-Building	Новокузнецк, ул. Сибиряков-Гвардейцев 2	5,7 (вкл. торговые)	н.д.	77	нет	н.д.	инд.	4	столовая, клининговые услуги
18	Кристалл	Кемерово, пр. Ленина 90/4	5,6	н.д.	100	6	27	инд.	5	ресторан, конференц-зал, 2 комнаты переговоров, оздоровительный центр
19	Томь	Кемерово, пр. Ленина, 33/2	5	н.д.	85	1	10	инд.	1	ресепшн, маркетинговая поддержка (места для рекламы)

Источник: Данные компаний



цена и не качество предложения, а баланс между тем и другим. Рынок офисных центров страдает от недостатка крупных клиентов, генерирующих существенные денежные потоки». По мнению некоторых других участников рынка, объёма малого и среднего бизнеса кемеровским бизнес-центрам не хватает не меньше.

СКРОМНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Несмотря на кризис и особые проблемы региона и его центра, рынок офисной недвижимости Кемерова имеет определенные перспективы развития. В кризисный 2009 год в городе развернулось строительство сразу трёх бизнес-центров: «Маяк Плаза» общей площадью 10 тыс. кв. метров, бизнес-центр «Томь» общей площадью 2,7 тыс. кв. метров, и бизнес-центр «Олимпик Плаза» общей площадью 6,2 кв. метров. Их сдача планируется уже в текущем году, в общей сложности рынку будет предложено около 20 тыс. кв. метров новых офисных площадей.

Тем не менее, перспективы инвестиционной привлекательности офисной недвижимости нельзя назвать определёнными. Кто-то верит в скорый возврат таких вложений, кто-то говорит, что приобретение офисной недвижимости в качестве объекта инвестиций в сегодняшних условиях малопривлекательно. «Арендные ставки упали за 2 года на 30-40%, а коммунальные услуги выросли на 40%», — объясняет Николай Жильцов. — Окупаемость такого объекта, как правило, составляет сейчас 12-15 лет, что для коммерческой недвижимости много, нормальной считается не более 10 лет». Матвей Ляпин убеждён, что инвестиции должны вернуться покупателю уже через 5-7 лет. Так или иначе, новых проектов в этой сфере в Кемерове в этом году не ожидается. Очевидно, что рынку потребуется какое-то время, чтобы «переварить» новые центры. ■

нить отсутствие инвестиций на строительство крупных объектов принципиально нового для города уровня у представителей данного бизнеса. Не проявляют заметного интереса к кемеровскому рынку офисной недвижимости ни крупные компании федерального масштаба, ни зарубежные инвесторы. В отличие от Новосибирска, куда они уже пришли. По мнению специалистов, Кемерово «тупиковый» с точки зрения географии и основных транспортных путей город. Отмечают представители рынка, и определённую «закрытость» региона («политика региональных властей такова, что в него не так просто зайти, в то же время при желании всё решается»).

Но это, конечно, не единственная причина. Некоторые эксперты уверены, что рынок офисной недвижимости развивается ровно настолько, насколько ему диктует спрос. «Объектов принципиально нового класса не появляется, потому что арендаторов и так всё устраивает, — считает оцен-

щик оценочной компании «Хардвуд» Ульяна Балашова. — Кто хочет офис получше — находит». «Кемеровским бизнес-центрам не хватает современности», — считает Николай Жильцов. «Большой потребности в офисах высокого класса у нашего бизнеса нет, но всегда есть компании, которые готовы платить за комфорт. Если бы построили один бизнес-центр класса «А» на 10 тыс. кв. метров — этого бы хватило».

А, по мнению Матвея Ляпина, в ближайшие 3-5 лет нет экономической целесообразности инвестировать в офисный центр класса «А» или «В». «Очень мало компаний, готовых платить за комфорт арендные ставки существенно выше среднерыночных, — добавляет Дмитрий Мельчуков, коммерческий директор ЗАО «Интергал». — До кризиса был рынок арендодателя, и он мог запрашивать любую цену, в пределах разумной, конечно. Теперь рынок арендатора, и определяющим фактором в конкурентной борьбе за него является не



БФК: КОГДА ПО СИЛАМ ЛЮБОЙ ОБЪЕКТ

В комплекс работ, предлагаемых «БФК-Эксперт», входит проектирование и производство ограждающих конструкций и НВФ, их монтаж и сдача заказчику со всей необходимой документацией, а также гарантийное и постгарантийное обслуживание. Компания предлагает корпоративным клиентам весь комплекс работ по фасаду здания: окна, лоджии, ленточное остекление, входные группы, витражи, светопрозрачные и вентилируемые фасады, а также крыши, купола, внутренние перегородки и межкомнатные двери.



Гостиничный комплекс Doubletree by Hilton, г. Новосибирск

За 2010 г. «БФК-Эксперт» выполнил много новых интересных работ, формирующих облик городов не только Сибирского Федерального Округа, но и далеко за его пределами. В Новосибирске это объекты высотного домостроения — жилой дом «Корона» по ул. Кирова, «Гуливер» по ул. Чехова, жилой дом по ул. Советской, дома по ул. Коптюга в Академгородке. Это технические сложные объекты, связанные с повышенными прочностными, теплотехническими и противопожарными характеристиками продукции, существующими в высотном домостроении. Из объектов реконструкции можно выделить комплекс зданий Технопарка в Академгородке, Центральный авторемонтный завод и другие объекты.

Компании «БФК-Эксперт» по силам самые сложные объекты благодаря очень сильному конструкторско-технологическому отделу и профессиональности монтажных бригад. Так при остеклении гостиничного комплекса Doubletree by Hilton в Новосибирске специалистами компании были разработаны технические решения сложных узлов фасадов зданий гостиницы и бизнес-центра, выбран оптимальный вариант остекления с точки зрения высокого класса гостиничного ком-

плекса. Общая площадь остекления превысила 5000 кв. метров. Применены алюминиевые профили компания «REYNAERS», стекло Sun Guard High Performance производства компании «Guardian», сочетающее в себе самые высокие показатели светопропускания и энергоэффективности.

К тому же в 2010 году БФК стала инициатором разработки технических регламентов для Программы энергосбережения Администрации Новосибирской области (Программа Школьное окно). Совместно с компанией VEKA были проведены расчеты по оценке теплопотерь до замены окон и после, а также рассчитаны сроки окупаемости вложений в замену окон. Была произведена реконструкция окон в шести школах Новосибирской области (площадь остекления составила более 5000 кв.м.)



Управление ОАО СО ЕЭС, г. Кемерово

Компания постоянно участвует в региональных тендерах на реконструкцию и новое строительство. Работает проектная группа, которая курирует региональные проекты, выезжает для участия в тендерах, как в регионах присутствия, так и в других городах. В 2010г. Кемеровским и Новокузнецким филиалом компании

выполнен ряд значимых объектов. В Новокузнецке это «Городская клиническая больница №1», «Протезно-ортопедическое предприятие», при реконструкции которых была осуществлена замена окон с площадью остекления 915 кв.м. В данный момент сданы жилые дома в гг. Междуреченск и Прокопьевск Кемеровской области с площадью остекления 1620 кв.м. В Кемерово можно отметить остекление окнами «Нордмастер» здания управления ОАО «СО ЕЭС» (площадь остекления составила 350 кв.м) и здания областного Казначейства с площадью остекления около 1000 кв.м.

Работая с компанией БФК, заказчик неизменно получает выразительные и эффективные решения, надежные конструкции и инжиниринговую поддержку на всех этапах проекта, соответствие продукции современным техническим стандартам и долговременное гарантированное обслуживание. К тому же у компании накоплен опыт оптимизации технических решений под бюджет инвестиций.



Городская клиническая больница №1, г. Новокузнецк



Кемерово,
ул. 50 лет Октября, 13;
б-р Строителей, 22, тел.: (3842) 58-30-30
Новокузнецк,
ул. Металлургов, 48, тел.: (3843) 99-12-12
Новосибирск,
Фабричная, 6, тел.: (383) 223-89-51, 223-16-18.
e-mail: partner@bfk.ru
www.bfk.ru

В состав ПГ БФК входят:

БФК — производство, монтаж и сервисное обслуживание пластиковых окон;
БФК-Эксперт — комплексное обслуживание строительных компаний;
БФК-Персона — обслуживание рынка малоэтажного строительства;
БФК-Экструзия — производство отделочных материалов из жесткого ПВХ;
Филиалы компании открыты в Омске, Томске, Кемерово, Новокузнецке, Красноярске, Абакане, Ачинске, Железногорске.

Дилерами компании являются более 150 организаций в городах Сибири и Дальнего Востока.

ШИРОКИМ ФРОНТОМ

Главной тенденцией развития телекоммуникационной отрасли в России в последние два года стало, безусловно, развитие услуг передачи данных. Причём, не простой, а очень быстрой передачи, способной обеспечить абонентам получения больших объёмов данных, то, что в последнее время называют сокращением, не требующей расшифровки, – ШПД.

Как и во всей России, в Кузбассе этот сегмент телекоммуникационного рынка развивают самые разные компании — мобильные операторы, компании фиксированной телефонии, кабельные провайдеры, местные структуры и большие «игроки» общероссийского или даже транснационального уровня. Получается у всех по-разному: кто-то доволен присутствием в одном городе, в планах другого — лидерство на всём рынке.

Тем не менее, практически повсеместно участники рынка делают ставку на различные технологии широкополосного доступа в сеть и услуги, которые они обеспечивают. Это не только собственно высокоскоростная передача данных, позволяющая пользователям, получать или отправлять файлы значительных размеров, это ещё кабельное и/или Интернет-телевидение, обычная и/или IP-телефония, собственные файлообменные ресурсы, антивирусы и многое другое.

Поскольку управляют телекоммуникационными компаниями преимущественно инженеры-связисты, приоритет отдаётся быстрой реализации технических решений. Маркетингу потом приходится догонять. И, как показал май 2010 года в Междуреченске в Кузбассе, а также последние события на Среднем Востоке Интернет массового пользования в определённых условиях приводит к быстрой политизации и социальным выступлениям. Не зря про свергнутого президента Египта Мубарака арабы сочинили анекдот, что его «фэйсбукнули».

СТЕПЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ

По данным Международного телекоммуникационного союза (ITU, специализированное телекоммуникационное агентство ООН), Россия находится постепенно выходит в лидеры развития телекоммуникационного сектора. Число абонентов мобильной связи в России уже выше даже, чем в некоторых развитых странах. По итогам 2009 года, оно составляло 230,5 млн зарегистрированных абонентов (увеличилось с 2000 года в 80 раз!), или 163,6 на каждые 100 жителей страны. Для сравнения в Германии число зарегистрированных абонентов выросло с 2000 года всего в 2,5 раза и составило по итогам 2009 года 105 миллионов, — 127,8 на каждые 100 жителей. В США по итогам 2009 года было зарегистрировано 285,6 млн абонентов (рост к уровню 2000 года в 2,8 раза), 90,8 на каждые 100 жителей.

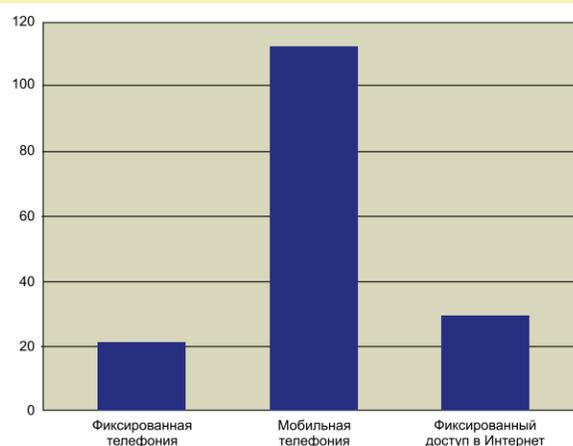
Но это показатель наличия приобретенных сим-карт, который может в разных странах учитываться по-разному, а вот по количеству абонентов фиксированной связи, которое можно установить точно, в России сохранилось отставание от стран с развитой экономикой. Хотя с учётом особенностей развития телекоммуникационных технологий, его вряд ли можно считать критичным. Так, в Германии по итогам 2009 года было зарегистрировано 48,7 млн абонентов обычной телефонии (59,3 на каждые 100 жителей), что на 7 млн меньше, чем в 2000 году, в США — 141 млн абонентов (44,8 на каждые 100 жителей), но это уже на 52 млн меньше, чем в 2000 году. В России подобная тенденция «отказа» от обычных телефонов началась позднее, но тоже имеет место, хотя и в куда меньших масштабах. У нас ещё много жителей, которые в советскую эпоху стояли в очередях по 10-20 лет на установку телефона, и для них поэтому он по-прежнему представляет заметную ценность.

В 2009 году в России было зарегистрировано 45,4 млн абонентов (на треть больше, чем в 2000 году), или 32 на каждые 100 жителей. И на этот уровень отрасль вышла ещё в 2006 году, и с этого момента рост числа обычных подключённых телефонов прекратился, есть даже небольшое сокращение. Так или иначе, проникновение обычной телефонии в России меньше, что несколько сокращает и возможности проникновения ШПД по телефонным существующим телефонным линиям.

По числу фиксированных, т.е. немобильных, пользователей Интернета, согласно данным ИТУ, отставание России от многих других стран, ещё очень заметное на начало 2000-х гг., когда число абонентов оценивалось всего в 500 тысяч, в конце прошлого десятилетия практически исчезло. Как и в случае с мобильной связью российский телеком преодолел разрыв и даже опередил развитые страны. В Германии в 2005 году (более поздними данными Союз не располагает) насчитывалось 20 млн пользователей, или 24,3 на 100 жителей, в США на 2009 год — 82 миллиона, 26 — на каждые 100 жителей, в России — 59,7 миллиона (на 2005 год — 19 млн) или 42,4 на каждые 100 жителей. Последние данные (см. ниже) несколько расходятся с куда более поздними оценками, но возможно в них следует учитывать значительную ещё на 2009 год долю не широкого доступа

Уровень проникновения телекоммуникационных услуг в Кузбассе не слишком отличается от общероссийских показателей. Конечно, с учётом высокой степени урбанизации региона и его компактности количество пользователей фиксированной связи могло быть и больше. По сравнению с российским этот показатель ниже в полтора раза. При этом монополию на этом рынке, 97%, держит ОАО «Сибирьтелеком». В то же время проникновение по числу абонентов мобильной связи вполне на среднероссийском уровне, также как и число пользователей Интернета (см. схему), особенно, если учесть, что эти данные на 2008 год, а темпы роста в телекоммуникационной отрасли России составляя десятки процентов в год.

СТЕПЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ ОСНОВНЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, % (НА 2008 ГОД)



Источник: Паспорт Программы развития конкуренции в Кемеровской области до 2012 года

РАЗМЕРЫ РЫНКА

Самые последние данные об уровне развития рынка услуг широкополосного доступа в Интернет, сообщила в конце прошлого года аналитическая компания J'son & Partners Consulting. Общее количество домашних подключений ШПД в России по итогам I полугодия 2010 года компания оценивала в 17 миллионов (30,9% населения страны), что на 6,5 миллионов больше, чем в 2008 году. Только за один 2009 год было произведено 5 млн подключений ШПД, что увеличило число пользователей данной услуги разом на 42%. По прогнозу J'son & Partners Consulting, по итогам 2011 года в России будет подключено 22,6 млн домохозяйств, 40,8% всего населения страны. Половина ШПД осуществлялась при этом по телефонным линиям по технологии ADSL, 42% — по Ethernet-технологии, т.е. по кабелю, 8% — по технологии DOCSIS, т.е. по кабельным телеканалам. По итогам 2010 года J'son & Partners Consulting оценивала оборот рынка услуг ШПД в России в 60 млрд рублей (в первом полугодии прошлого года составил 29 млрд рублей). Такой размер рынка делает его привлекательным как для крупных «игроков», так и для провайдеров небольшого размера, но уже построивших сеть и набравших определенное число абонентов.

По оценке другой аналитической компании телекоммуникационного сектора, iKS-Consulting, в конце прошлого года в регионах России насчитывалось 148 операторов ШПД, абонентская база которых насчитывала свыше 5 тысяч частных пользователей, из них 37 в Московской области, 22 — в Сибири, 21 — в Центральной России и 20 на Северо-Западе. По оценке компании, эти операторы обслуживали 2,75 млн абонентов в частном сегменте, что составило 17% всего российского рынка, или 74% рынка независимых региональных провайдеров.

Очевидно, что такие «игроки» рынка становятся привлекательными для сделок слияния и поглощения со стороны более крупных компаний. В Кузбассе последним примером такого рода стала продажа 100% акций кемеровского ЗАО «КТС», оператора Интернет-услуг и владельца лицензий на радиочастоты в диапазоне 3,5 ГГц, работающего под маркой Polenet. В конце прошлого года его купила компания «Энфорта». Впрочем, это была сделка не столько ради услуг фиксированного доступа в сеть (покупатель специализируется на беспроводных технологиях), сколько, очевидно, ради абонентской базы, присутствия на региональном рынке и, конечно, лицензий беспроводного ШПД.

Конечно, локальные операторы заметно меньше крупных компаний по финансовым показателям, но при этом они уже мало отличаются от крупных по степени внедрения современных технологий ШПД. К примеру, ОАО «Юргателеком», работающий в Юрге и Юргинском районе, несмотря на острую конкуренцию с куда более крупной компанией, занимается (по данным своей отчетности) половиной локального рынка ШПД по технологиям ADSL и около 70% по технологии Metro Ethernet (кабельный доступ). Сходным образом, предлагая, как и более крупные компании, услуги на базе современных технологий, развивается другая локальная компания, междуреченское ОАО «РИКТ». При этом они способны предлагать вполне конкурентоспособный уровень цен. По мнению Эдуарда Гришанова, регионального директора компании «ПК-Телеком», этому способствуют нынешние экономические условия. «Магистральный трафик стоит уже недорого, имеющееся оборудование способно проработать ещё довольно долго, ставки аренды после начала кризиса упали», соответственно, «при отсутствии необходимости обслуживать кредиты небольшие компании могут удерживать цены очень и очень долго».

СКОРОСТЬ И УСЛУГИ

Представители отрасли давно уже поняли, что рынок ШПД имеет в современных условиях решающее значение для телекоммуникационного сектора. Чтобы занять как можно большее место на этом перспективном рынке, компании, соответственно, прилагают разнообразные усилия. Стандартная реакция, самая распространённая, и, можно предположить, самая затратная — расширение полосы доступа. С тем, чтобы увеличить скорость и тем самым максимально удовлетворить потребности и/или привлечь максимальное число абонентов. Реакция, как можно видеть, сугубо техническая. Нужна ли максимально возможная в настоящих условиях скорость передачи данных, могут ли её поддерживать магистральные сети передачи данных, или оборудование на конце линии от клиента, какой контент требует такой скорости передачи, на эти вопросы телекоммуникационные компании иногда отвечают, иногда нет.

По оценке Александра Рейхерта, директора кемеровского филиала ОАО «Сибирьтелеком», традиционные услуги голосовой телефонной связи постепенно уступают свои позиции, а на долю новых услуг, таких ШПД, IP-телефония и IP-телевидение, приходится уже до 30% всего оборота. Поэтому их развитию и нужно уделять всё возрастающее внимание, в первую очередь, инвестициями. К тому III»



ЗАО «КУЗБАССЭНЕРГОСВЯЗЬ»

УСЛУГИ:

- Доступ в Интернет
- Местная и внутризональная телефонная связь
- Предоставление выделенных каналов связи
- Виртуальные частные сети (VPN)
- Подвижная радиосвязь
- Подключение и обслуживание офисных АТС
- Системная интеграция

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Комплексные телекоммуникационные решения от проектирования до монтажа и настройки систем передачи данных и узлов коммутации
- Высокий уровень обслуживания и сервиса
- Единый центр ответственности перед заказчиком
- Конкурентные тарифы и индивидуальный подход

Отдел продаж:

г. Кемерово,
пр. Ленина 90/3, 3 этаж
тел.: 8 (384-2) 45-36-61

г. Новокузнецк,
пр. Строителей, 43 А,
тел.: 8 (384-3) 78-49-84

Абонентский отдел:
тел.: 8 (384-2) 45-31-10

же потребности абонентов в фиксированной связи практически полностью удовлетворены, спрос на этот вид телефонии уже не растёт. В прошлом году «Сибирьтелеком» объявила о планах обеспечения своих клиентов качественным и скоростным доступом в Интернет и о строительстве в связи с этим технологически новых сетей GPON (Gigabit-capable passive optical network, т.е. оптическое волокно в квартиру). Такие сети позволяют увеличить скорость доступа в десятки в сотни раз, до 1 Гб в секунду. В Кузбассе, по данным Александра Рейхерта, планировалось в прошлом году начать строить сети GPON только в Кемерове и в Новокузнецке. Однако уже в начале этого года компания объявила, что географии внедрения новой технологии ШПД, GPON, расширятся и к списку городов, где такие сети уже построены, добавились Мариинск и Тайга, и к концу 1 квартала 2011 года ещё в 243 домах Кемеровской кабельной ШПД от «Билайн» в Кемерове с 10 тысяч до 15 тысяч уже к началу 2011 года. По его мнению, «на кузбасском рынке кабельного Интернета пока есть место для развития, и ближайшее время прогнозируется рост» этого рынка. В этом году в планах компании развивать кабельный Интернет в Новокузнецке, в том числе, при возможности, и за счёт приобретения уже действующих операторов.

О планах серьёзно расширить своё присутствие на рынке ШПД в конце прошлого года объявляла и компания «Вымпелком». Николай Каплин, директор Кемеровского филиала ОАО «ВымпелКом», заявил о намерении увеличить число абонентов, обеспеченных кабельным ШПД от «Билайн» в Кемерове с 10 тысяч до 15 тысяч уже к началу 2011 года. По его мнению, «на кузбасском рынке кабельного Интернета пока есть место для развития, и ближайшее время прогнозируется рост» этого рынка. В этом году в планах компании развивать кабельный Интернет в Новокузнецке, в том числе, при возможности, и за счёт приобретения уже действующих операторов.

По оценке Эдуарда Гришанова, со снижением стоимости услуг доступа в Интернет и увеличением пропускной способности сетей операторы стали просто обгонять потребности клиентов, поэтому «провайдер должен предоставить абоненту не только связь, но и дополнительные услуги, качественный сервис». Но понимание того, что скорость передачи данных определяет далеко не всё в выборе и предпочтениях абонентов, постепенно проникает в умы тех, кто управляет телекоммуникационными компаниями. Поэтому сегодня практически все операторы, работающие на рынке услуг ШПД, предоставляют и различные дополнительные услуги, основанные на высокой скорости передачи данных — Интернет-телевидение, IP-телефония, пиринговые файлообменные сети, бесплатный антивирус, онлайн-игры и многое другое.

Одновременно приходит к телекоммуникационным компаниям и осознание значения лояльности клиентов. Ведь сегодня в крупных городах, таких как Кемерово и Новокузнецк, уже много домов, в которых присутствует два или три оператора, предоставляющие услуги ШПД. Здесь уже

идёт острая борьба за клиентов, их переманивание. Поэтому операторы стремятся удержать своих старых абонентов, сохранить их лояльность. Привлечение или переманивание клиента обычно производится по телефону. Представители оператора предлагают новые более выгодные условия и даже дополнительные скидки, если абонент согласится на новое подключение, отказавшись от старого. Если согласия нет, через некоторое время следует новый звонок с новыми предложениями. Есть и практика обхода квартир с личным контактом с потенциальными клиентами. Всё — ради нового подключения.

Впрочем, в борьбе за лояльность случаются и проколы. В редакции «Авант-ПАРТНЕР-РЕЙТИНГА» отмечают случаи, когда та или иная служба оператора вообще не работает. К примеру, служба технической поддержки ОАО «Сибирьтелеком» на справочном номере 062 недавно перешла на работу в режиме голосового меню. Но в определенные дни попытка дозвониться по этому номеру ничего не дала. Электронная очередь к специалисту, о которой постоянно напоминал автоответчик, продвинувшись с номера восемь до номера два, оборвалась, в телефонной трубке пошла короткая гудки. Другая подобная попытка, длившаяся 25 минут, завершилась ещё более плачевно: дойдя до номера один, очередь опять вернулась на последний, двадцать восьмой (!) номер. В первом случае пришлось жаловаться через приёмную директора филиала, во втором случае это уже не помогло, т.к. дозваниваться приходилось поздно вечером. Конечно, подобные случаи можно отнести к болезням роста отрасли, но абонентам от этого не легче. Их в свою очередь может обнадеживать только одно, — за последние три года услуги ШПД реально стали дешевле и доступнее.

Правда, и тут есть исключения. Даже в больших городах есть территории, не охваченные телефонными или кабельными сетями, но на которых тоже проживают потенциальные абоненты. Им приходится рассчитывать на мобильный доступ в сеть. По данным коммерческого директора кемеровского филиала компании «Новые телекоммуникации (марка WiTe) Надежды Олюниной, мобильные услуги высокоскоростной передачи данных, которые оказывает WiTe, оказались в первую очередь востребованы жителями частного сектора Кемерово, в тех местах, куда и фиксированная связь так и не дошла. Таких ниш на рынке сохраняется ещё много, оставляя возможности для развития мобильных операторов ШПД, да и для проникновения кабельных сетей. А значит, рынок широкого доступа будет расти ещё долго. ■

КТО ЛИДИРУЕТ В ШИРОКОПОЛОСНОМ ИНТЕРНЕТЕ



Борьба за рынок широкополосного доступа (ШПД) в Интернет развернулась очень жёстко. Как выглядит этот рынок сегодня, какие процессы на нём происходят и чего нам ждать в будущем, — обо всём этом, мы беседуем с Александром РЕЙХЕРТОМ, директором Кемеровского филиала ОАО «Сибирьтелеком».

— **Александр Яковлевич, очевидно, что ранее доминировавшие операторы на рынке ШПД уступили часть своих позиций. Кто делит этот рынок сегодня?**

— В Кузбассе основной оператор ШПД — это Кемеровский филиал ОАО «Сибирьтелеком», занимающий примерно 40% рынка (около 100 тыс. абонентов). Основные альтернативные операторы фиксированного оптоволоконного доступа строят свои сети по технологии ETTN (Ethernet To The Home). В Кемерове следует выделить «Е-Лайт Телеком». В Новокузнецке рынок разнообразнее: кроме Новокузнецкого центра телекоммуникаций (подразделение КФ ОАО «Сибирьтелеком»), серьёзными игроками являются ЗАО «РЦТК», ООО «Сибирские сети», ОАО «Сибсвязь». Соотношение между операторами постоянно меняется. Альтернативные и сотовые операторы начинают своё внедрение с Кемерово и Новокузнецка, тогда как ОАО «Сибирьтелеком» укрепляет положение и в периферийных городах региона за счёт продвижения более современной технологии GPON. С помощью GPON мы получаем возможность довести оптоволоконно до квартиры с бесплатной установкой сетевого оптического терминала, предоставляющего клиенту 7 различных портов подключения по технологии Triple Play (телефония, телевидение, Интернет). Фиксированный доступ в Интернет не только не уступил свои позиции, но и значительно укрепил их, поскольку этот вид доступа стали активно использовать и сотовые операторы, начав массовое развитие своих оптоволоконных сетей в крупных городах Кузбасса. В бизнес-сегменте большую часть рынка занимает ОАО «Сибирьтелеком»: так как корпоративным клиентам важно охватить всю территорию Кузбасса, а иногда и Сибири, нам нет альтернатив.

— **Повлияло ли на рынок ШПД широкое внедрение сетей мобильной связи третьего поколения (3G) с высокоскоростным доступом?**

— На сложившийся рынок ШПД внедрение сетей 3G серьёзно не влияет, так как предложения фиксированных



операторов значительно превосходят предложения мобильных операторов по соотношению цена/скорость доступа. Так, на наиболее распространенное предложение нашей компании, 7-10 Мбит/с за 450-650 рублей, мобильные операторы ответить не могут в силу архитектуры сетей 3G, которая отдаёт приоритет голосовой связи, с распределением оставшейся полосы под ШПД. Кроме того, в своих рекламных материалах мобильные операторы часто декларируют скорости, относящиеся к базовой станции, а не к абоненту. Влияние мобильных операторов более заметно на окраинах небольших городов, в частном секторе, куда пока сложно протянуть кабель. Однако появление новых технологий даст нам возможность пойти и на эти территории.

— **Оказывает ли влияние на рынок Кемерово появление оператора четвертого поколения мобильной связи в стандарте WiMax?**

— Серьёзное влияние на рынок Кемерово компания «Энфорта» не оказала: стандарт WiMax ориентирован на небольшие поселения, находящиеся на значительном расстоянии (30 км). В городе этому стандарту мешают вы-

сотные здания, а также относительно небольшие полосы пропускания, выделяемые на каждый сектор базовой станции (как правило, не более 60-80 Мбит/с на 60 градусный сектор БС).

— **За счёт чего борются операторы ШПД за клиентов, к каким маркетинговым приемам прибегают?**

— Основной прием борьбы — повышение скорости доступа в Интернет, на сегодня до 10 Мбит/с. Здесь следует подчеркнуть, что операторы в основном предлагают абоненту «воздух», так как реальная скорость работы российского фрагмента сети Интернет не превышает 2-3 Мбит/с. В этом смысле оптимальным для клиента является предложение xDSL до 4-х Мбит за 299 рублей. В то же время использование компанией «Сибирьтелеком» новой технологии ШПД, GPON, позволяет увеличить пропускную способность сети до 1 Гб/с и предоставить потребителю множество новых сервисов. Модернизация службы технической поддержки, все услуги связи можно оплатить в одном окне. Получив в офисе продаж логин и пароль Интернет Системы Поддержки Абонентов, абонент может, не выходя из дома, проверить состояние своего лицевого счета, получить список своих междугородних звонков, оплатить услуги связи по банковской карте.

— **Что можно ожидать от рынка ШПД в ближайшем будущем?**

— На рынок фиксированного доступа ШПД пришли сотовые операторы с большими деньгами, готовые отвоевывать себе «место под солнцем» за счёт демпинга. Небольшие компании также будут отчаянно демпинговать, набирая абонентскую базу и готовясь к продаже, поэтому можно ожидать обострения конкуренции. Скорости предоставления доступа будут расти, что заставит операторов активно развивать оптоволоконные сети. Минимальный набор услуг операторов достигнет уровня Triple Play (телефония, телевидение, Интернет), то есть операторы пойдут по пути Сибирьтелекома. В дальнейшем перераспределение рынка ожидается после внедрения стандарта LTE.



«МЕГАФОН» ЗНАЕТ, КАК СТАТЬ БОЛЬШЕ

Компания «МегаФон» подвела итоги 2010 года и объявила о планах на ближайшее будущее. Курс на завоевание лидерства на рынке вполне себя оправдал: компания продемонстрировала рекордные показатели инвестиций и развития новых высокотехнологичных услуг, стабильный рост абонентской базы и при этом отличные финансовые результаты. Ближайшие перспективы своего развития «МегаФон» связывает с развитием сетей третьего поколения (3G), предпосылки которого уже заложены.



Вадим Севастьянов, директор Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон»

ОЧЕНЬ БЫСТРЫЙ РОСТ

На пресс-конференции, которую компания провела для российских и (в телетрансляции) региональных журналистов 10 марта, Сергей Солдатенков, генеральный директор «МегаФона», отметил, что ещё десять лет назад никто и не предполагал, что развитие телекоммуникационной отрасли пойдёт такими темпами. Первая сеть сотовой связи в России была запущена в сентябре 1991 года в Санкт-Петербурге (тогда ещё Ленинграде), и компания Delta Telecom, в которой тогда работал гендиректор «МегаФона», очень гордилась тремя тысячами абонентов этой сети. Через девять лет в стране было почти 4 млн абонентов сотовой связи, почти 3 млн Интернет-пользователей, 150 млрд рублей годового оборота, и это, напомнил Сергей Солдатенков, считалось отличным результатом.

На этой основе в 2000 году представители сектора и государственный регулятор в лице министерства связи РФ наметили программу развития отрасли с выходом к 2010 году на уровень 14 млн пользователей мобильной связи по всей России. На деле же оказалось, что в прошлом году в стране набралось 220 млн подключенных абонентов, и по степени проникновения — 161 контракт на 100 человек населения Россия вышла на одно из первых мест в мире. В 2004 году число абонентов сотовой связи в России превысило абонентов обычной связи, а затем далеко ушло вперед. Кроме того, за-

метил Сергей Солдатенков, важно то, что за последние десять лет стоимость сотовой связи снизилась в 7 раз. И это на фоне выросших в 5 раз цен на газ и в 6 раз на электроэнергию.

На этом фоне «МегаФон» выбрал стратегию быстрого роста, увеличения инвестиций, расширения сетей, как второго, так и третьего поколения, всемерное развитие услуг мобильной передачи данных. Сергей Солдатенков подчеркнул, что в руководстве компании довольны финансовыми результатами за четвертый квартал и весь 2010 год: консолидированная выручка за квартал выросла на 22% по сравнению с прошлым годом, и за весь год составила рекордно высокую сумму 216 млрд рублей. В итоге, по итогам прошлого года «МегаФон» впервые поднялся на второе место в России по выручке от мобильной связи и на второе место по численности абонентской базы. Сегодня сеть «МегаФона» обслуживает более 57 миллионов абонентов. Выручка от мобильного сегмента компании в 2010 году увеличилась на 15%, что связано с ростом числа абонентов и значительным увеличением потребления услуг мобильной передачи данных. По оценке генерального директора «МегаФона», «порядка 40% всего трафика мобильного интернета в России приходится на компанию «МегаФон».

«МЕГАФОН» — ЗА БЫСТРЫЕ СЕТИ

Особо отметил Сергей Солдатенков, что в прошлом году «консолидированная выручка от мобильной передачи данных составила около 20 млрд рублей, что на 85% выше уровня 2009 года. Это стало возможным благодаря увеличению продаж USB модемов, активному стимулированию потребления Интернет-трафика и значительным инвестициям в развитие сетей 3G. В 2010 году мы запустили коммерческие сети 3G во всех регионах России и обеспечили доступ 65% жителей страны к высокоскоростным сетям мобильной связи».

Валерий Ермаков, зам гендиректора по операционной деятельности, отметил, что движение отрасли в сторону развития передачи данных привело уже к смене её названия на инфокоммуникационную. Такой отрасли нужны другие основы — качественная транспортная инфраструктура и качественная информационная инфраструктура. Пока в России этих основ нет, на текущий момент 80% потребителей не имеет качественного доступа в сеть. В целом по России средняя скорость такого доступа составляет всего 75 Кбит/сек, тогда в мире этот показатель выше — 211 Кбит/сек. При этом велика по-прежнему разница между Москвой и Санкт-Петербургом с одной стороны, и остальной Россией, где преобладают скорости доступа менее 500 Кбит/сек. По прогнозу Валерия Ермакова, к 2015 году скорость Интернет-доступа в России вырастет до 2,45 Мбит/сек, что будет больше среднего показателя по всему миру на тот момент — 2,22 бит/сек.

Но для этого, конечно, нужно потрудиться. «МегаФон» поставил своей задачей решить эту проблему и обеспечить потребителей доступом в сеть везде и всегда, и на высокой скорости. Для этого ещё в 2008 году компания приняла решение о наращивании инфраструктуры передачи данных, и только за прошлый год построила по всей территории России 16 тысяч базовых станций против 6,6 тысяч годом ранее. При этом компания сфокусировалась на развитии сети 3G, и до 80% всех станций оказались подключены к ней. Для этого по-

требовалось также резкое увеличение пропускной способности магистральной сети, протяженность которой у «МегаФона» после покупки в прошлом году оператора «Синтерра» выросла до 150 тыс. км. Сегодня — это второй показатель в стране после «Ростелекома», при этом 110 тыс. км являются собственной волоконно-оптической сетью «МегаФона». В результате, пропускная способность сети компании выросла до 500 Гбит/сек, в 2011 году её планируется удвоить. Фактически, как отметил Валерий Ермаков, компания становится оператором передачи данных, а не столько передачи голоса. Тем более, что в общем трафике «МегаФона» передача голоса занимает уже около 1%, и в сетях 3G «он становится дополнительной услугой».

Через два-три года компания планирует подключить к оптике все базовые станции сети, как это требует уже стандарт не только 3G, но и мобильной связи четвертого поколения. «Таким образом, уже сейчас мы инвестируем в четвертое поколение» — подчеркнул он. В результате такой бурной инвестиционной активности капитальные вложения «МегаФона» в прошлом году выросли на 27% и составили 67,2 млрд рублей.

ВКЛАДЫВАТЬ И РАСТИ

«МегаФон» не только строит сети и передаёт по ним данные и голос. Как сообщила на пресс-конференции заместитель генерального директора компании по коммерции Лариса Ткачук, подразделение оператора, «МегаФон Ритейл» насчитывает сегодня более 1000 фирменных салонов продаж, хотя начало формироваться 1 сентября 2009 года. Только за прошлый год их было открыто около 800, и через салоны идёт около 20% всех продаж «МегаФона», и более 30% продаж такого важного продукта как USB модемы. По данным Ларисы Ткачук, клиенты, которые приходят в компании через фирменные салоны, доходнее — их среднемесячный счет (ARPU) на 16% выше, чем в среднем по компании. Выход же «МегаФона» на общее второе место в России по числу подключенных абонентов был обеспечен тем, что в прошлом году почти 60% новых подключений пришлось именно на «МегаФон».

Не менее успешно, а по темпам роста и более, росли продажи USB модемов от «МегаФон». В 2010 году они выросли в 3 раза по сравнению с 2009 годом и составили 3 млн штук. Интересно, отметила Лариса Ткачук, что эти мобильные устройства в 60% случаев использовались абонентами стационарно. Компании удалось сформировать рынок новых видов услуг передачи данных. Так услуга «Мультифон», т.е. сетевого видеотелефона, набрала к настоящему времени 300

тыс. абонентов, видео-портал «МегаФон» — 500 тысяч пользователей. Только за последние полгода видеотрафик в сети оператора вырос в 17 раз.

Кай-Уве Мельхорн, заместитель генерального директора «МегаФона» по финансово-экономическим вопросам, отметил отличные финансовые показатели компании в прошлом году. Выручка выросла по сравнению с 2009 годом на 18,5% и составила 215,5 млрд рублей, чистая прибыль увеличилась на 8,6%, до 49,17 млрд рублей. Несколько снизилась рентабельность, но это было связано с развитием сети собственного ритейла, который отличается меньшей доходностью по сравнению с другими видами бизнеса. Особо подчеркнул зам гендиректора по финансово-экономическим вопросам, что компания не только не сократила, но и напротив увеличила свою инвестиционную активность. За последние три года «МегаФон» вложил в своё развитие почти 170 млрд рублей. В 2008 году капитальные вложения компании составили 50,1 млрд рублей, в 2009 году — 52,6 млрд рублей, в прошлом году — 67,2 млрд рублей.

В итоге, гендиректор «МегаФона» Сергей Солдатенков заявил, что в 2011 году компания продолжит развитие сетей 3G и «обеспечит доступ к высококачественному высокоскоростному Интернету на всей территории России». «Учитывая то, что сегмент мобильного широкополосного доступа — самый динамичный в телекоме, наши сегодняшние позиции создают стратегическое преимущество для будущего развития», — подчеркнул он.

«МЕГАФОН» В СИБИРИ И КУЗБАССЕ

Задачи «МегаФона» по всей России совпадают с задачами сибирскими. Директор Сибирского филиала ОАО «МегаФон» Алексей Тютин сообщил, что в прошлом году компания на территории Сибирского федерального округа (СФО) развивалась очень быстро, в первую очередь, за счёт резкого увеличения инвестиций филиала. В прошлом году они оказались на 65% больше, чем в 2009 году, и составили 7,1 млрд рублей. Это позволило филиалу на 35% увеличить покрытие сети GSM и предложить абонентам полноценные сети 3G с самым большим охватом среди существующих мобильных операторов региона. «Этот результат нужно особо учитывать, ведь в большинстве регионов, мы вошли на рынок не первыми, не вторыми, и часто даже не третьими» — подчеркнул Алексей Тютин. — «В планах 2011 года — стать абсолютным лидером по уровню развития сетей второго поколения во всех сибирских регионах».

В прошлом году компания построила по Сибири 454 антенно-мачтовых сооружений, т.е. по полтора в день, что позволило обеспечить присутствие своей сети во всех районных центрах Сибири

и обеспечить связью основные автомобильные трассы и Транссибирскую магистраль. Всего на конец 2010 года в зоне действия сети филиала проживает 90% населения Сибирского региона, а услуги 3G доступны в 75% райцентрах. Во всех без исключения субъектах федерации лицензионной территории Сибирского филиала базовые станции поддерживают технологию HSPA+, позволяя абоненту использовать услуги передачи данных на скорости до 21 Мбит/с на приёме и до 5,76 на передаче. Всего на конец 2010 года Сибирским филиалом «МегаФона» было построено свыше 1700 базовых станций третьего поколения. При этом ещё год назад, отметил Алексей Тютин, сеть 3G была построена «МегаФоном» всего в двух регионах — в Новосибирской области и в Кузбассе, а за год она появилась во всех регионах Сибири.

Помимо этого прошлый год стал рекордным для филиала компании по строительству собственных оптоволоконных линий связи. Общая протяженность таких линий, магистральных, зональных и городских, выросла в 2010 году на 72% и составила 11 тысяч километров. В результате присоединения бизнес-ЗАО «Синтерра» Сибирский филиал ОАО «МегаФон» имеет действующие договоры на продажу магистрального трафика с 50% операторов «последней мили» Сибирского региона.

В 2010 году Сибирский филиал ОАО «МегаФон» в условиях конкурентного рынка привлек 705 тысяч новых абонентов, увеличив свою абонентскую базу на 26%. При этом каждое из девяти региональных отделений, входящих в состав филиала, продемонстрировало положительный рост числа абонентов. Лидерами по числу новых клиентов стали Алтайский край и Красноярский край, подключившие более 200 тысяч новых абонентов каждый. Рост выручки филиала по итогам года составил 28%.

В Кузбассе сеть «МегаФона» будет расти и во втором, и в третьем поколении связи. В первой половине года планируется закрыть некоторые пробелы в сети второго поколения, в основном, в некоторых удаленных территориях. Кроме того, как подчеркнул Вадим Севастьянов, директор Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон», планируется развивать возможность построения в прошлом году волоконно-оптической магистрали Кемерово-Новокузнецка. От неё уже построен заход в Ленинск-Кузнецкий, на очереди — другие города между «столицами». Благодаря развитию сети 3G на базе этой магистрали, абоненты смогут получить гарантированный высокоскоростной доступ в сеть с помощью USB модемов.

ВОЗВРАЩЕНИЕ ЛИЗИНГА

Удвоение рынка по итогам 2010 года, возвращение к докризисным ценам. Но при этом усиление конкурентной борьбы, несмотря на уход с поля довольно большого количества игроков. Так характеризуют сегодня состояние рынка лизинга в стране в целом, и в Кузбассе, в частности, и эксперты, и представители самой отрасли. При этом, строя планы на ближайший год, все участники рынка рассчитывают на одно — продолжение роста экономики.

ГЛАВНОЕ — ЖИВ!

«В условиях кризиса каждый прожитый год — уже хорошо. Живы и здоровы», — так отвечает на вопрос о том, каким был для лизинга прошлый год заместитель генерального директора по финансам и экономике лизинговой компании «Проминвест» Владимир Поликаров. Если же оценивать достигнутые бизнес-показатели, то они, по его словам, близки к общероссийским (см. динамику роста портфеля компании на диаграмме №1)

На ежегодной конференции в Санкт-Петербурге «Лизинг в России» в октябре прошлого года представители лизинговых компаний констатировали удвоение рынка по сравнению с 2009 годом. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» существенный подъём — в 2,8 раза — наблюдался в 1 полугодии прошлого года. Сумму вновь заключённых сделок за этот период агентство оценило в 255,5 млрд рублей. (в 1 первом полугодии 2009 года — 90,1 млрд рублей). Объём новых сделок за 9 месяцев 2010 года составил уже 420 млрд рублей, что в 2,2 раза больше по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. Совокупный же лизинговый портфель увеличился на 7% до 1040 млрд рублей (динамику роста рынка за 9 мес. 2010 г. по оценкам Российской ассоциации лизинговых компаний — Рослизинг см. диаграмму №2)

Такой рост лизинговые компании объясняют не только эффектом «низкой базы» 2009 года, но и реальной стабилизацией в экономике. Главной же основой для роста стало снижение дефицита ликвидности и возобновление финансирования отрасли со стороны банков. «До середины 2010 года вопрос стоял так: «У банков был избыток ликвидности, а пристроить деньги было некуда». А с середины прошлого года процесс пошёл. Ставки в 2009 году доходили до 20-30%. Понятно, что обречь себя на такие ставки было невыгодно. Сейчас всё возвращается к адекватным параметрам», — говорит Иван Молокитин, директор Кемеровского филиала ОАО «РТК-Лизинг». Представители федеральных лизинговых компаний также отмечают, что свою роль сыграли и различные государственные программы поддержки клиентов лизинговых компаний — субъектов малого и среднего бизнеса. В частности, особо упоминается программа Российского банка развития, направленная, в том числе, на поддержку лизинга оборудования, автотранспорта и спецтехники.

Впрочем, опрошенные «Авант-ПАРТНЕРом» представители лизинговых компаний, работающих в Кузбассе, либо вообще не могли вспомнить случаев господомочи своим клиентам, либо называли лишь единичные примеры. «Мы о такой помощи по различным программам слышим, говорим нашим клиентам. Но на практике не сталкивались с тем, чтобы кто-то воспользовался этим. Я полагаю, либо это трудно доступно, либо предлагаются не те условия. Ещё в 2007 году, пытаясь примерить такие программы на довольно большую группу клиентов, мы понимали, что нам будут интересны единицы. А из этих единиц, может быть, один получит поддержку. Вопрос в размере помощи, второе — объём работы, который нужно сделать для того, чтобы получить поддержку», — рассказывает о своём опыте Сергей Майтаков, заместитель директора кемеровского филиала «РМБ-Лизинг». Владимир Поликаров

говорит, что его компания лишь дважды имела дело с клиентами, которым была оказана государственная помощь в виде компенсации процентных ставок по договору лизинга. По его мнению, такое положение дел можно объяснить по-прежнему слабой информированностью потенциальных клиентов лизинговых компаний о таких программах.

ПОТЕРИ И СПОСОБНОСТИ К РОСТУ

В Кузбассе, как полагают представители компаний, росту отрасли способствовало в большей степени общее оживление экономики. Первыми оправившись после кризиса угольщики, возобновив или расширив свои инвестиционные программы. За ними потянулись смежники — строители, фирмы, эксплуатирующие карьерную технику, самосвалы. Торговля, пищевая и перерабатывающая отрасли тоже вселяют оптимизм у руководства лизинговых компаний. А кто-то именно в кризис открыл для себя новые ниши — предприятия газовой и нефтяной отрасли. Антикризисные стратегии клиентов пошли на пользу и лизинговым компаниям. «Новыми-старыми» клиентами для лизинга стали компании, сменившие профиль во время кризиса.

Однако пока представители отрасли осторожны даже в оценках итогов 2010 года. «Для нашей компании я год расцениваю как удовлетворительный. Хотя мы и не вышли на плановые объёмы, которые мы ставили по новому бизнесу. Ведь и сам год был неравномерный: реальное движение началось со второй половины года. Мы развивались, не стояли на месте, заключали новые договора, зачищали хвосты по тем договорам, которые повисли с кризиса по лизингополучателям. И, в общем, эта работа дала результаты, которые нас удовлетворяют. Может быть, они не идеальны, но есть прогресс», — говорит Владимир Поликаров. 2010 год, считает Сергей Майтаков, — это «осторожная поступь»: «Это первые шаги, когда всё на ощупь. Как эта сфера себя чувствует, как эта? Была большая осторожность при принятии решений. На каких ставках мож-

но работать, в каком состоянии находится рынок. Время, когда очень страшно оступиться. К концу прошлого года стало более или менее понятно, где находится рынок. Какой примерно наш клиент. И есть осторожная уверенность, что экономика должна идти вверх». А Иван Молокитин отмечая, что именно в 2010 году компания возобновила финансирование, приостановленное в кризис, утверждает, что при этом «активной экспансии на рынке» она не проводила.

Впрочем, у каждой лизинговой компании своя история «оживления». Конечно, никто «не ждал у моря погоды», говорит представитель филиала одной из федеральных компаний в регионе: «Естественно, в самый разгар кризиса никто не собирался заключать новые договоры. Мы же не сумасшедшие. Нужно было в первую очередь разобраться с тем, что имеется у лизингополучателей, понять, что можно сделать с техникой и оборудованием, за которое перестали платить. Никому же не нужно было «железо», которое невозможно продать. Да и новые договоры как заключать? Кому можно было тогда доверять? Да и стоимость денег от финансовых структур была просто неподъёмной. Но постепенно всё вставало на свои места».

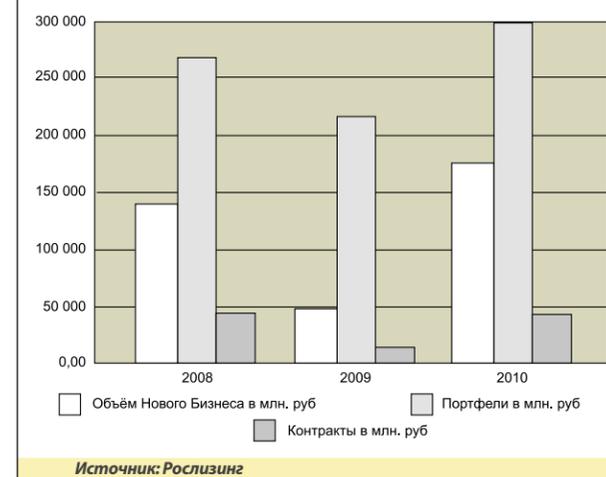
«Люди в кризис были в панике. Как можно было тогда войти в проекты со сроками инвестиционных обязательств 2-3 года? Что мы делали в такой ситуации? Простой пример дорога до Ленинска-Кузнецкого. Много компаний её строили, было федеральное финансирование. Компании приобрели технику. А когда начался кризис, финансирование остановилось. Подрядчики обанкротились, технику отобрали, год почти денег не было. Финансирование возобновилось только в декабре прошлого года. Дорожники год работали под обещание. И мы, естественно, подстраивались под наших клиентов. Если бы мы не шли навстречу клиентам и не сделали реструктуризацию, клиенты бы не выжили. Ведь наш клиент — это наш бизнес. Естественно, на ту же реструктуризацию мы шли с людьми ответственными, порядочными. Да, у них не лучшим образом сложилась ситуация, они не смогли платить. Но их поведение, действия показывали, что они будут платить. Когда ситуация начнёт выравниваться, они будут отработать. Люди же по-разному себя повели», — рассказывает Владимир Поликаров.

В разгар экономического спада, и даже в этом году дело не редко доходило до изъятия техники у лизингополучателей. «Были долгие потуги, куда это реализовывать. Цена техники б/у становилась выше, чем у новой. Выходили где-то с потерями, но приходилось идти до конца. Но к счастью, это были единичные случаи», — вспоминает Сергей Майтаков, до кризиса работавший в кемеровском филиале компании «Главлизинг». Его личная карьера — подтверждение того, что далеко не все компании справились с проблемами: сегодня «Главлизинга» в Кузбассе уже нет. Как нет почти десятка других компаний и подразделений.

Доступные данные на сегодня, впрочем, как с тех пор, как с 2002 года было отменено лицензирование лизинговой деятельности, — лишь справочно-информационные программы, например, «ДубльГИС». На февраль текущего года в Кемерове насчитывалось 20 организаций, предоставляющих лизинговые услуги. Тогда как на конец 2009 года, по данным «Авант-ПАРТНЕРА», таковых было не менее 28. Самые заметные примеры закрытий и банкротств местных компаний — Сибирская лизинговая компания, Лизинговая компания Сибири, «Прогресс-Лизинг» (см. об одном из таких банкротств ниже ОСОБОЕ МНЕНИЕ).

Самое большое достижение лизинговых компаний — то, что «они пережили кризис и вышли из него, хоть и с потерями», полагает Сергей Майтаков: «Компаний на рынке стало меньше. Точных данных нет. Ощущения же подкрепляются тем, что говорят клиенты. Многие же не скрывают предложения других компаний, когда приходят к нам. Даже в открытых

Диаграмма 2: ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ 9 МЕСЯЦЕВ 2008, 2009 И 2010 ГОДОВ



Источник: Рослизинг

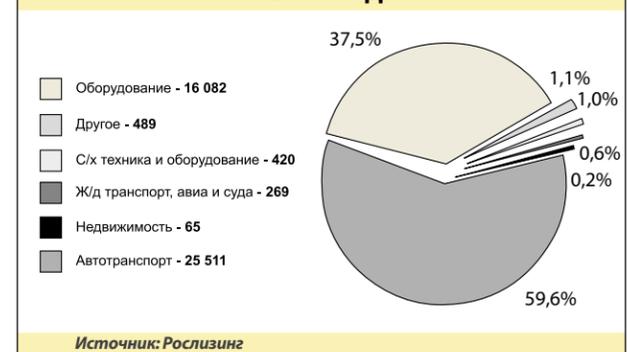
справочниках можно было видеть несколько страниц данных о компаниях. Сейчас гораздо меньше. Даже из тех, кто упоминаются, часть просто продолжают существовать номинально. Да и банкротство многих быстро не закончится. Бизнес специфичный. На рынке же были пятилетние договоры».

БОЛЬШИЕ СТАНУТ СИЛЬНЕЕ?

Сергей Майтаков говорит, что год назад в его компанию с вопросами о лизинговых продуктах и схемах звонил один человек в неделю, полгода назад — один человек в день, сейчас же бывают дни, когда в компанию обращаются несколько потенциальных клиентов. Причём, по его словам, меняются сами вопросы: «Теперь появляются качественные запросы. Кто-то просто интересуется. А кто-то интересуется, а потом возвращается с конкретными уточнениями. Например, надо поставить технику. В такие-то сроки, под такие-то цифры. Что вы можете предложить? И таких обращений всё больше». По наблюдению Ивана Молокитина, «клиентура начала просыпаться» с середины прошлого года: «Для примера: весной 2010 года я проработал строительный рынок, везде тишина, у дорожных строителей — тоже. Крупнейшие компании, у которых программы были на 200 млн рублей в год, на 15-20 млн рублей покупали или ничего вообще не покупали. Но время шло, и потом клиенты или сами звонили, говорили, что возобновляют программы. Оживление произошло в целом на рынке».

Это оживление принесло за собой не только новые контракты и разрешение острых проблем с выполнением дей-

Диаграмма 3: СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ПО КОЛИЧЕСТВУ КОНТРАКТОВ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2010 ГОДА



Источник: Рослизинг

ствующих обязательств лизингополучателей, но и новый вызов — активизацию работы крупных лизинговых компаний с госучастием на региональных рынках. «Государственные лизинговые компании, — уверен Владимир Поликаров, — серьёзный вызов всем лизинговым компаниям. Они — компании «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк-Лизинг», «Газпром-Лизинг», — выходят на рынок с низкими ставками. И они сегодня держат более половины рынка». А, судя по заявлениям руководства компаний-лидеров, они и дальше намерены усилить свои позиции.

В конце декабря прошлого года генеральный директор «Сбербанк-Лизинга» Дмитрий Зотов, констатировав лидирующее положение компании на рынке автолизинга и по показателям прироста нового бизнеса в прошлом году в России, заявил, что к 2013 года лизинговая компания намерена стать лидером на рынке Восточной Европы. Одной из главных причин роста «Сбербанк-Лизинга» считается активное развёртывание филиальной сети. К концу 2010 года компания открыла 35 филиалов в России.

Пока «Сбербанк-Лизинг» в Кузбассе не имеет своего подразделения. Зато все участники рынка говорят об очень активной работе «ВЭБ-Лизинга», открывшего офис в Кемерове в октябре прошлого года. По данным директора регионального обособленного подразделения ОАО «ВЭБ-лизинг» в г. Кемерово Алексея Юшина, освоение регионов — политика компании: «Сейчас имеем 68 представительств. И до конца года планируется открыть ещё 40. Охватить стараемся рынок всей России». В самое ближайшее время компания намерена открыть подразделение в Новокузнецке. «Мы делаем акцент на том, что у нас госкорпорация. А клиент на сегодняшний день доверяет больше государству, чем частному бизнесу. И это более дешёвые деньги», — уверяет Алексей Юшин.

«Ставки у них раза в полтора ниже по сравнению со средними на рынке, — называет конкурентные преимущества госкомпаний Владимир Поликаров. — Но они не гибки в плане сроков, оперативности принятия решений. У нас была ситуация с одним из клиентов. Он показал расчёты госкомпании. Мы такие ставки дать не смогли. Клиент ушёл, но потом через два месяца опять вернулся к нам. Причина — долгое оформление документов, постоянно запрашивают новую информацию».

Действительно, для ряда клиентов имеет «большее, чем размер ставки значение, в какие сроки, под какие документы компания готова принять решение», соглашается Сергей Майтаков. «Мы, например, разделили сделки на крупные и мелкие. По сделкам, не превышающим 8 млн рублей, (это небольшая сделка) есть определённый алгоритм принятия решения. Получив минимальный пакет документов от клиента, причём исключительно внутренних (людям не нужно запрашивать их в налоговых органах), предварительное решение мы принимаем за один день. Окончательное решение и подписание документов происходит в течение 2-3 дней. Это важно в тех случаях, когда техника есть в наличии, когда поставщик ждёт. По сделкам крупнее нужно больше времени, допустим, неделю. Но мы не требуем документов от госорганов. Думаю, что во втором квартале выйдем на продукт, который существовал до кризиса. Это одобрение сделок без анализа финансового состояния. По сделкам с небольшой суммой. Да, это будет чуть дороже по ставкам. Это будет касаться автомобилей, ликвидной техники. Как показывает практика, в своё время это было востребовано. Клиент готов платить дороже, но чтобы это было быстро. Ещё мы начали восстанавливать лимит: первую сделку одобряем и устанавливаем вам лимит ещё на 20-30 млн рублей. Повторные заявки рассматриваются в этих пределах при соблюдении определённых условий. Идёт либерализация в сфере аванса. Мы можем работать с авансами от 0%. Да, не со всеми, да, не с первого раза, но такие прецеденты есть. Сейчас клиенты обращаются, говорят, хотим платить в первый год много, во второй мало. Или сельхозпроизводители, которые могут платить по сезону, — осенью. Если нельзя взять ценой, стараемся взять всем остальным. Если клиент заинтересован, если он адекватен, то под его потребности возможно подстройка по многим позициям», — рассказывает Сергей Майтаков. В принципе, подобные подходы к работе с клиентами сейчас применяют многие компании даже, несмотря на то, предприятия различных отраслей экономики, традиционно обращавшиеся к услугам лизинговых компаний, восстанавливаются различными темпами. И далеко не последним стимулом здесь является ужесточение конкуренции с госкомпаниями. Так что, в каком-то смысле кризис даже играет на руку клиентам — компании в конкурентной борьбе вынуждены улучшать свои продукты.

И конкурировать приходится на «всех фронтах». Тот же «ВЭБ-Лизинг» в Кузбассе пошёл в самые перспективные для лизинга отрасли экономики. «В числе наших клиентов сегодня очень много индивидуальных предпринимателей. Как правило, это торговля, транспортные компании. Довольно много среди них уже раньше пользовались такими услугами. Они постоянно мониторят рынок и, соответственно, хотят более дешёвой услуги. Предмет лизинга сейчас в основном легковые автомобили, коммерческий транспорт. Потенциальные клиенты интересуются торговым, пищевым оборудованием. На рынке есть компании, которые не работают с клиентами по сделкам менее 10 тыс. долларов. А у нас может быть легковой автомобиль. Нам любая сделка важна, и мы с удовольствием её проведём. Если клиент хочет купить что-то на 10 млн рублей, можем и это профинансировать. На начальном этапе нашего развития в Кемерове мы исходим из того, что лучше иметь 100 сделок по 3 млн рублей каждая, чем одну на 300 млн рублей. Дальше — посмотрим», — говорит Алексей Юшин, замечая при этом, что компания в Кузбассе растёт каждый месяц: «Мы имеем планы, и планку постоянно поднимаем. Стараемся процентов на 10-15 из месяца в месяц давать прироста. Получается».

РАЗНЫЕ РЫНКИ ЛИЗИНГА

Однако даже если госкомпаниям будут продолжать осваивать региональный рынок, придерживаясь такой тактики, представители кузбасских компаний полагают, что им всегда будет, чем заняться. «Есть разные рынки. Сделки до 50 млн рублей, до 100 млн рублей. Какие-то компании не собираются бегать за клиентом, у которого сделка до 50 млн рублей. Им интересны сделки в 200-300 млн рублей. А есть сделки до 50 млн рублей. Каждый старается работать в своем сегменте. Даже выходя на розничный рынок крупные игроки не будут предлагать услуги слишком дешево. Они там работают по нормальным ставкам. Так что моря лизинга хватит всем», — считает Иван Молокитин.

По его мнению, кризис в какой-то степени пошёл на пользу рынку: «В принципе, российский рынок лизинга в определённом смысле дикий рынок. После того, как отменили лицензирование лизинговой деятельности, лизингом стали заниматься все кому не лень. Лизинг существовал, например, при крупных компаниях. Номинальные лизинговые компании позволяли экономить на налогах на имущество, прибыль. Бизнес использовал эту «дырку» через ускоренную амортизацию. А кризис многое почистил на рынке. Эта чистка произошла бы, конечно. Но всё могло растянуться на годы. Масштаб последствий, в том числе негативных, был бы в таком случае больше. Но кризис всё ускорил, изменив при этом и сами компании. Раньше была лёгкая беготня за клиентом. Если раньше могли подписать договор, пусть и по ставкам чуть больше, с компанией с «кривым» балансом», то сейчас нам самим такие клиенты не нужны. Чтобы бегать потом, высребать деньги?! Сейчас отношение уже к клиентам более правильное. Уже не закрываются глаза на многие вещи. Раньше, если ты не дашь клиенту, даст другой, хотя и дороже. А клиенту всё равно, у него проекты уже горят, техника стоит. Кризис привёл всех в чувства».

По данным Рослизинга, как и в 2009 году, основное количество сделок — 67,24%, размер которых от 501 тыс. до 5 млн рублей заключались главным образом с небольшими компаниями. В период кризиса лизинговые компании предъявляли более жёсткие требования к своим потенциальным клиентам, таким образом, отсеивая мелких клиентов. Владимир Поликаров поясняет, что в кризис все «сделали для себя свои выводы»: «Мы старались избегать чрезмерных рисков, роста портфеля. Пытались взвешенно подходить к портфелю, и проблемных активов у нас было немного. И сделали для себя главный вывод. Надо быть осторожным, надо быть готовым к кризису. Тем более, что для лизинговых компаний примерно раз в два года наступает период определённых сложностей».

Впрочем, пока все участники рынка прогнозируют одно — рост портфелей и нового бизнеса в этом году. ■

ОСОБОЕ МНЕНИЕ

— Договоры мы не заключаем второй год. А летом прошлого года началась процедура банкротства ликвидируемого должника ЗАО «Сибирская лизинговая компания». Причиной такого развития событий стала реализация в области решения региональных властей о запрете на проезд большегрузного транспорта по дорогам общего пользования, принятое в мае 2008 года. Это постановление привело к разорению большого количества наших клиентов. И как следствие — нашей компании. А к осени 2008 года, естественно, добавился ещё и общий кризис.

Мы в течение полутора лет предпринимали множество всяческих мер, но справиться с ситуацией не мы, не наши клиенты не смогли. Дело в том, что значительная часть у нас была вложена в грузовой транспорт. Мы были лизинговой компанией для малого бизнеса. А малый бизнес в последние годы пошёл туда, куда он должен идти — в обслуживание большого бизнеса. В частности, строительные организации и угольные компании ушли от содержания собственного автотранспорта, привлекая к этому малый бизнес. Считалось, что транспорт — это ликвидный объект лизинга и года два всё активно развивалось.

Я уверена, что, если бы не произошло то, что случилось в мае 2008 года, наша компания и наши клиенты, кризис пережили бы. У нас был опыт 1998 года. Мы смогли не заключать новые договоры, а платежи пускать на выполнение обязательств перед кредиторами. Мы сократили объёмы услуг, но положительную кредитную историю — тоже.

И после этого банки сами деньги предлагали. С высоты времени могу сказать, что проблемы и в последний кризис были решаемы. Финансовые результаты бы ухудшились, но это не было бы катастрофой. Компания бы встала на ноги. Я говорю об этом не умозрительно, а зная фактическое состояние дел.

Естественно, мы занимались урегулированием наших обязательств. С одной стороны мы были должны кредиторами. С другой — лизингополучатели часть денег нам оплатили и, как бы, частично машины выкупили. Однако частично ничего в лизинге выкупить нельзя. Но для тех, кто оказался порядочным, мы сделали всё, для того, чтобы у них осталась возможность завершить выкуп. Что мы сделали? Мы своим кредиторам — и банкам, и другим инвесторам помогли с договорами цессии. То есть, закрывая долги перед ними, переводили на них обязательства лизингодателя. И до сих пор многие наши бывшие клиенты продолжают выкупать машины, выплачивая теперь не нам, а бывшим нашим кредиторам.

У нас были условно внешние и внутренние кредиторы. Внешние кредиторы — банки, частные лица, предприятия. Перед ними мы обязательства закрыли. И остались только самим себе. На момент входа в банкротство мы и по налогам ничего не были должны. Сегодня среди кредиторов наши же компании, мы сами, как физические лица, потому что мы свои личные деньги тоже в лизинг вкладывали. Есть и налоги, набежавшие в период банкротства.

София Мороз, бывший генеральный директор Сибирской лизинговой компании



Оценивая сегодня всё, что произошло, могу сказать только одно. За 12,5 лет работы нашей компании я пришла к глубокому выводу, что лизинг — замечательный механизм для предприятий малого бизнеса. И сейчас, когда лизинговые компании, выжившие в кризис, ужесточили требования к лизингополучателям с точки зрения гарантий, залогов, процентных ставок, это плохо для экономики. Я пока не знаю, есть ли в Кузбассе компании, готовые принимать к финансированию проекты на 100-200 тыс. рублей. А мы делали проекты от 10-20-50 тыс. рублей. Я считаю, что для малого бизнеса отсутствие таких возможностей сегодня — это очень-очень плохо.

8%

В ГОД

ДЕШЕВЫЙ ЛИЗИНГ
ТЕХНИКИ:

такой...



... или такой

 РМБ-ЛИЗИНГ

Контактные координаты:

ООО "РМБ-Лизинг"
Кемерово, пр-т Ленина 90/4
(г/к Кристалл), оф. 909
тел.: (3842) 490-408
www.rmbli.ru

Единая справочная служба
8 800 100 0151
Бесплатные звонки для всех регионов РФ

ХАТА С КРАЮ

ОБРАЗЫ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



ДОИСТОРИЧЕСКИЕ ВРЕМЕНА

Буквально в прошлом году группа генетиков из Института Макса Планка в Лейпциге доказала, что в геноме европейцев и азиатов (но не африканцев) содержится от 1 до 4% генов неандертальцев. До этого полагали, что нашими предками были исключительно кроманьонцы, которых именуют также «людьми современного типа». Пути их с неандертальцами разошлись 400 тысяч лет назад, и считалось, что скрещиваться с неандертальцами они не могли.¹ Теперь же оказывается, что неандертальцы наши довольно близкие родственники. Внешне они были не очень: приземистые, массивные, с тяжёлой нижней челюстью. Зато интеллект у них был довольно высокий: каменные орудия они стали выделывать гораздо раньше, чем кроманьонцы.

В последнее оледенение неандертальцы исчезли с лица земли. Полагают, что причины их вымирания как раз в жилищных привычках. Кроманьонцы жили большими ордами и были лучше приспособлены к жизни на обширных пустошах, которые появились в эпоху оледенения. Неандертальцы, напротив, жили небольшими семейными группами и были жёстко привязаны к лесным и горным ландшафтам. В этом смысле можно сказать, что неандертальцы были первыми сторонниками индивидуального строительства. И именно их

любовь к своим уютным пещеркам стала одной из причин их вымирания.

ОТ ЛЮДЕЙ НА ДЕРЕВНЕ НЕ СПРЯЧЕШЬСЯ

Впрочем, сравнивать кроманьонцев с жителями многоэтажных зданий, а неандертальцев — с обладателями коттеджей не совсем правомерно. Одним из преимуществ кроманьонцев считается их контактность, навык коллективного общения, которое помогало выживать в трудных условиях. Но сегодня жилец многоэтажного дома за всю жизнь может так и не познакомиться с соседями по подъезду. Тогда как обладатель деревянной избы или пригородного коттеджа — существо гораздо более контактное. Даже не будем брать в расчёт традиционную русскую сельскую общину, в которой все были связаны круговой порукой. Но и в современном коттеджном поселке или дачном кооперативе совместные проекты (по части охраны, досуга, воспитания детей) скорее правило, чем исключение. Тогда как в многоэтажном городском доме всё обстоит наоборот; поэтому у нас почти нет «товариществ собственников жилья», созданных самими жильцами. В этом



смысле именно жители городских квартир — нынешние неандертальцы, обитатели пещер в рукотворных горах.²

Но и у них сохранилась тяга к сельскому образу жизни: в конце концов, большинство населения России — городские жители всего лишь во втором или третьем поколении, массовая урбанизация у нас прошла совсем недавно и уложилась в каких-то полвека, от Сталина до Брежнева. Поэтому и возник такой русский феномен как дача. В первоначальном значении это некое даяние, «дажба, выдача, отдача, раздача», как пишет Даль. Позже появилось значение «небольшая поземельная собственность, некогда даровая, от царя, или данная по дележу, по отводу». Лишь к концу XIX века дачу стали понимать как второй дом в сельской местности. И первыми дачниками стали петербуржцы, потому что Питер первым стал застраиваться многоэтажными домами: в Москве еще сохранялись городские усадьбы.

ВАВИЛОНСКАЯ БЛУДНИЦА И СЕЛЬСКИЕ ДОБРОДЕТЕЛИ

Первые многоэтажные дома появились, похоже, в Вавилоне — по-

началу это были пирамидальные зиккураты, постройки храмового значения, прообразы библейской Вавилонской башни, потом возникло и многоквартирное жильё. Многоквартирными домами в пять-шесть этажей славился и древний Рим — причём жили там в основном плебеи, потребители бесплатного хлеба и бесплатных зрелищ; всякий уважаемый гражданин был обладателем собственного дома. Но и богатые римляне обзаводились виллами в сельской местности: не только потому, что владение землей было главным способом помещения капитала, но и потому, что сельский образ жизни и сельские добродетели в Риме было принято идеализировать.

Архетипический образ города — женский: именно отсюда «мама Рома» и «Одесса-мама», понятие метрополии (от греческого Матрополис, «материнский город») и даже «Киев — мать городов русских». Но от образа матери очень далеко до образа блудницы. Тем не менее Вавилон, первый ближневосточный мегаполис, именуется в Откровении Иоанна именно блудницей. Похоже, именно деклассированные обитатели многоквартирных домов создали ему такую репутацию.

Одна знакомая, сменившая городскую квартиру на загородный дом уже в зрелом возрасте, жаловалась: вскоре она поняла, что это навсегда, никаких кардинальных перемен в жизни уже не будет. С мужем, например, расстаться затруднительно, даже если очень захочется: в загородном доме без мужика не управиться, слишком много там чисто мужской работы, да



и просто страшно по вечерам. А продавать дом — жаба задавит: вложения в него далеко превосходят рыночную стоимость. Короче, не забалуешь. Другая знакомая, психолог, утверждает, что это-то и хорошо, загородный дом — это и есть пресловутая стабильность. Семья здесь — не просто временный союз, любовь прошла — и разбежались, это полноценная хозяйственная единица. Да и вообще, масштаб личности во многом определяется размером принадлежащей ей территории. Так что сельские добродетели действительно и сегодня.

ИСТИННЫЕ АРИЙЦЫ

Вот, впрочем, пример поселения, которое сочетало городские и сельские преимущества. В конце 1980-х годов близ восточных склонов Южного Урала, на границе Европы и Азии, археологи

обнаружили группу укрепленных поселений древних ариев — предков многих народов: греков и римлян, иранцев и индийцев, славян и германцев и разных прочих кельтов. Поселений было найдено два десятка, на расстоянии в 30-40 км друг от друга; их окружали могильники и медные рудники, поля и пастбища. Территория эта получила название «Страна городов». Найденные городища были ровесниками первой династии Вавилона, на полтысячелетия старше гомеровской Трои. Один из них, под названием Аркаим, был превращен в заповедник и получил широкую известность.

Жители этих городов выплавляли медь и бронзу, разводили лошадей и строили боевые колесницы, самые древние в мире. Главным занятием их было скотоводство, «при некотором внимании к земледелию, почти полном забвении охоты, но с сохранением»

упаковочные материалы	изделия из пластмассы	канцелярия
хозяйственные товары	производство пакетов с логотипом	работа под заказ
одноразовая посуда	садово-огородный инвентарь	парниковая пленка

Доставка по городу и региону

Оптовый центр:

ул. Тайшетская, 2, тел./факс: (384-2) 57-04-95; 57-90-13; 57-07-10; 57-02-66

Мелко-оптовые розничные магазины:

ул. Спортивная, 28, тел.: 72-07-67

ул. Ю. Двужыльного, рынок "Привоз" ячейка №9

Скидки
накопительные
и постоянные



традиций рыболовства». Города укрывались за мощными стенами; стены были сложены из крупных глинобитных блоков, укрепленных на бревенчатых срубках.

Аркаим представлял собою в плане правильный круг с центральной площадью, двумя кольцами стен, двумя кругами жилищ и кольцевой улицей между ними. В городе имелись водопроводы и ливневая канализация. Жилища были одноэтажными, располагались по кругу, пристраивались вплотную друг к другу и имели общие длинные стены. Окон не было: свет падал с потолка из специальных проемов. Каждое жильё начиналось небольшим двориком, где располагалась металлургическая печь. Затем человек попадал в дом и шел по коридору, куда выходили двери комнат. Заднюю треть дома занимало общее помещение, где располагались колодец, погреб и очаг, на котором готовилась пища.

Как видим, хозяйство и даже промышленное производство здесь достаточно обособлены, вплоть до собственной семейной металлургии. И в то же время даже на необъятных евразийских пространствах эти горожане предпочитали существовать буквально бок о бок, с соседями за стеной. В общем, что-то вроде круглого барака, где малоэтажность непринужденно сочетается с многоквартирностью. Вот в таких городках и произросли народы, которые впоследствии покорили всю Европу и половину Азии и стали родителями самых могущественных цивилизаций. На востоке они добрались до Алтая и Хакасии и жили здесь почти до рубежа нашей эры, когда были сметены кочевниками — будущими гуннами. Впрочем, гуннам в ту пору не могла противостоять и Римская империя.

Понятно, нынешние «россияне» вряд ли захотят существовать таким колхозом: в конце концов, за что боролись. Тем не менее, строя «одноэтажную Россию», не обязательно оглядываться на «одноэтажную Америку»: наши-то традиции покрепче будут.



РАЙ И АД

Образы города найдутся и в описаниях небесных и подземных царств. Например, в Откровении Иоанна имеется знаменитое описание небесного Иерусалима.

«Стена его построена из ясписа, а город был чистое золото, подобен чистому стеклу.

Основания стены его украшены всякими драгоценными камнями». Камней перечисляется целая дюжина, но город при этом выглядит единым монолитом. Индийские предания также рисуют нам небесные города богов и их соперников-асуров. В нордической традиции образ города — небесный Асгард, где у каждого бога-аса имеется собственный дворец. Есть там и общая пиршественная зала — Валгалла; попавшие на небо герои-воины рубятся с утра до вечера в кровавой сече, затем всю ночь сообщают пируют в Валгалле, где их утешают крылатые валькирии, а утром снова начинают свою нескончаемую битву.

Мусульманский рай Джанна изображается находящимся внутри огромного рубина:

«Знайте, о правоверные, что даже наименее заслуженный между вами, как только войдет в дверь рая, будет встречен множеством слуг, которые приставлены будут для его повеле-

ний... Они поведут его к исполинскому рубину, содержащему 70 помещений; в каждом помещении 70 беседок, а в каждой беседке, или брачной комнате, лежит по гурии... Телосложение их до того нежно, что счастливый обладатель этих прелестниц увидит сквозь кожу её ног мозг её костей. Он приблизится к ней и пробудет в её объятиях сорок лет без перерыва, после чего перейдет к другому ложу и найдет там еще более красивую гурию». В христианской традиции праведникам обещаны более возвышенные наслаждения. Но в целом все образы рая изображают некое коллективное житьё, пусть и сопровождаемое индивидуальными утехами.

Что касается описаний адов, то там образы города тоже нередки. Античный Тартар, согласно Вергилию, это город, обнесенный тройной стеной и окруженный огненной рекой. У Данте круги с шестого по девятый ограждены стеной города под названием Дит. Эта стена охраняется раскаленными башнями; в переводе Михаила Лозинского мелькает даже слово «кремль».³ У буддистов один из образов ада — железный пылающий город.

Зато один из самых известных визионеров, Эммануил Сведенборг (между прочим, член Петербургской академии наук) изображал самые разнообразные Ады: то пещеры в скалах с подземными ходами, то целые закопченные города, а то и мирные селения, застроенные «как бы плохими избушками». Всё-таки есть и некоторое разнообразие, и некоторый выбор. Как говорится, климат хуже, зато общество интереснее. ■



³У этой стены в отверстых могилах, полных раскаленных углей, помещены ересиархи, то есть основатели ересей; ср. могильник на Красной площади, который устроили большевики.

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА С ЛЮБОГО МЕСЯЦА!

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК «АВАНТ-ПАРТНЕР»
ДЕЛОВОЙ АЛЬМАНАХ «АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ»

В РЕДАКЦИИ ИЗДАНИЙ:

телефон 8 (3842) 585-616, e-mail: editor@avant-partner.ru

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ПОДПИСКА:

ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы:
12203 — «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 — «Авант-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ».

www.avant-partner.ru

Электронная карта + справочник всех городов Кемеровской области

СКАЧАТЬ

УСТАНОВИТЬ

ОБНОВИТЬ

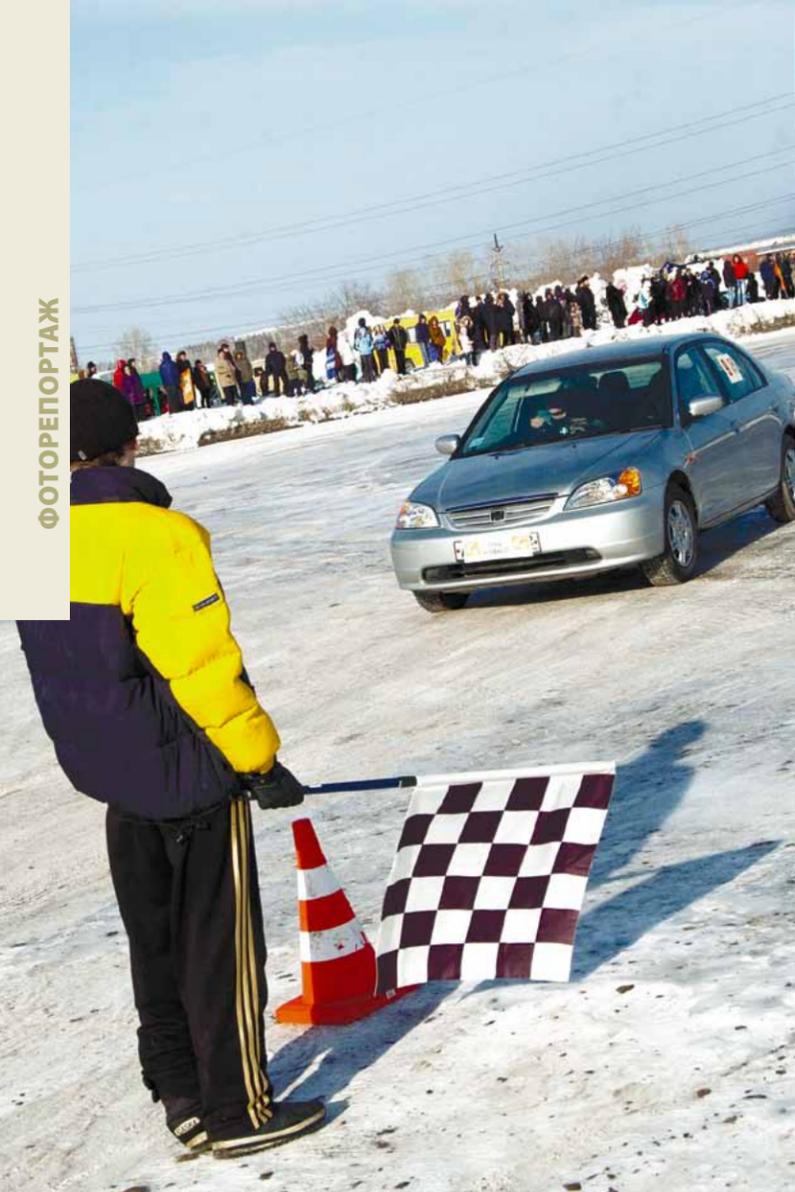
Теперь все фирмы Кузбасса на единой on-line - карте:

[//maps.grad-nk.ru](http://maps.grad-nk.ru)

Ваша правая рука
по Кузбассу -

КУЗБАСС
ГрадНК
www.grad-nk.ru

КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Анжеро-Судженск, Белово, Березовский, Гурьевск, Калтан, Кемерово, Киселевск, Ленинск - Кузнецкий, Мариинск, Междуреченск, Мыски, Тайга, Новокузнецк, Осинники, Польшаево, Прокопьевск, Салаир, Таштагол, Шерегеш, Юрга, Яя.

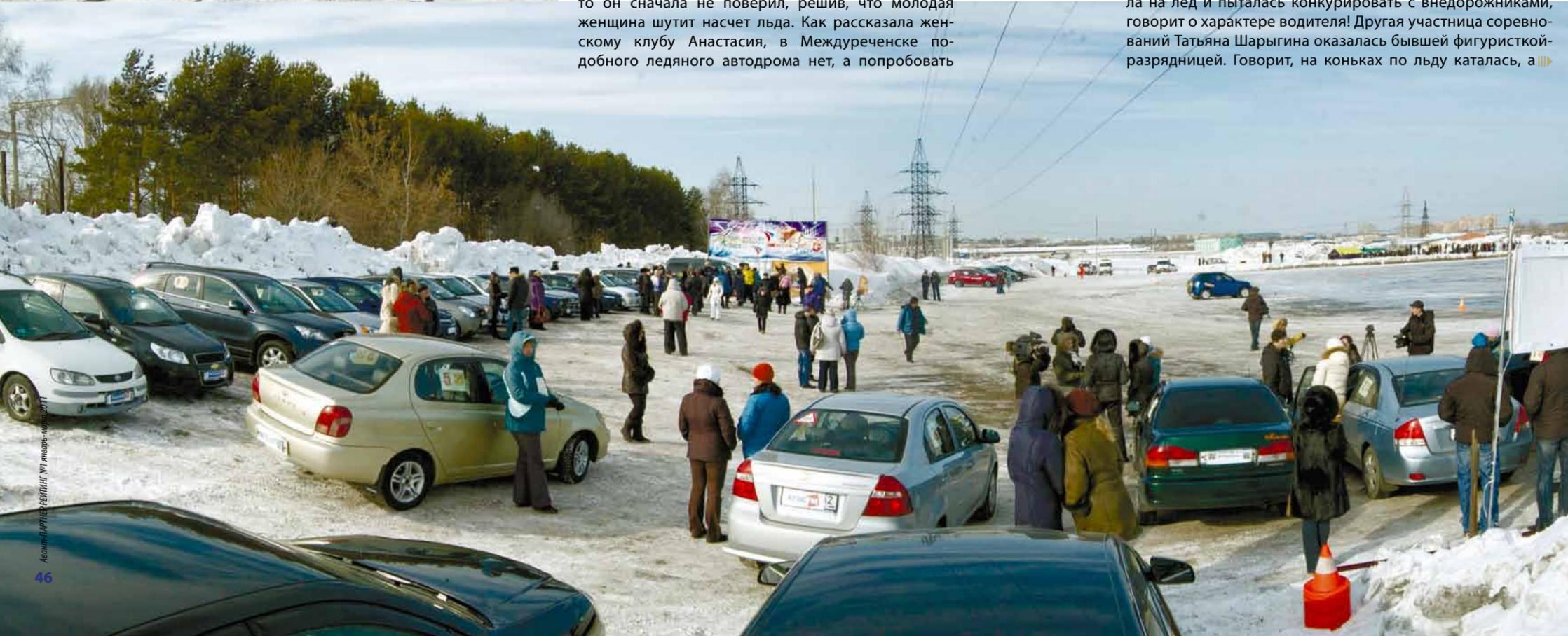


ЛЕДИ НА ЛЬДУ

Накануне Международного женского дня в областном центре выбирали самую экстремальную леди на льду. Двадцать участниц, включая членов женского автоклуба, боролись за это звание. Ей оказалась очаровательная девушка из Кемерово Ольга Воронина на RAV-4.

Предварительный тур пройти было довольно сложно. Ведь из двухсот (!) автолюбительниц, которые подали заявку на участие в соревновании, надо было выбрать всего 20 участниц. Кастинг проходил в телестудии СТС-Кузбасс. В итоге, в финал вышли не только кемеровчанки, но и девушки из других городов Кузбасса. Например, Анастасия Бутковская приехала на соревнования из Междуреченска. Причём, пока она летела на своей ласточке в Кемерово, её успели оштрафовать на трассе за превышение скорости. А когда она пыталась объяснить инспектору ГИБДД причину своей «торопливости», то он сначала не поверил, решив, что молодая женщина шутит насчет льда. Как рассказала женскому клубу Анастасия, в Междуреченске подобного ледяного автодрома нет, а попробовать

свои силы уж очень хотелось. К тому же, за её 10-летний водительский стаж у неё было несколько опасных ситуаций на дороге, когда вера в собственные силы позволяла избежать дорожно-транспортных происшествий. Лариса Владимировна приехала на соревнования из Березовского с мощной группой поддержки. За рулём она всего четвёртый год, но смелости ей не занимать. Да и профессия у неё, прямо скажем, не женская — машинист подъёма на шахте «Первомайская». Говорит, что если ещё будет возможность, обязательно примет участие в соревнованиях. У кемеровчанки Марины Манник за плечами 12 лет водительского стажа. За эти годы она дважды успела съездить своим ходом на Чёрное море. А это 5 тысяч километров туда и обратно. Редкий мужчина может похвастаться таким опытом. Не совсем справедливо, считает Марина, что главный судья не стал разделять автомобили по классу, как это практикуется на других соревнованиях. Разве может переднеприводный седан тягаться с полноприводным Honda CR-V? А вот Надежду Першину из Атаманово, что под Новокузнецком, это несколько не смутило. Она приехала на соревнования на своей маленькой Оке! И это при водительском стаже год и два месяца. Уже то, что она бесстрашно выехала на лёд и пыталась конкурировать с внедорожниками, говорит о характере водителя! Другая участница соревнований Татьяна Шарыгина оказалась бывшей фигуристкой-разрядницей. Говорит, на коньках по льду каталась, а



Ресторан «ла Пальма»
Кухня: русская, европейская, латино-американская.
Прекрасный выбор напитков со всех стран и континентов.

Основной зал 80 персон
Банкетный зал 30 персон
Бильярдный зал
Кальянная комната
Профессиональный свет, звук,
танцпол, плазменные экраны, караоке.

Давно и успешно организуем:

- торжества
- корпоративные мероприятия
- семинары
- презентации
- кофе-брейк
- фуршеты
- детские праздники
- свадьбы.

В ресторане проводятся авторские шоу-программы с собственным шоу-балетом, живой музыкой, яркой развлекательной конкурсной программой.

8.00 -12.00 - Завтрак
С 12.00 до 16.00 - Бизнес-ланч с постоянно обновляющимся меню.

Работаем до 00 часов.
Каждую пятницу и субботу с 20.00 в нашем ресторане проходят шоу-программы.

Услуга - «блюдо на вынос».
Выездное обслуживание праздничных мероприятий.
Ресторан расположен в одном здании с отелем премиум-класса «Золотой павлин» - излюбленным местом пребывания звезд российской эстрады и бизнес-элиты.

Удобная охраняемая парковка.

Ресторан «ла Пальма»
Г. Кемерово, ул. Терешковой, 41
Тел.: 8 (384-2) 31 90 50



вот чтобы на автомобиле, да ещё на скорости — ни разу. Теперь вот хочет попробовать себя в новом качестве, как экстремальный водитель... Интересно, что каждая автоледи не ставила себе целью победить в этих соревнованиях и быть первой. Хотя это и подразумевалось априори. Все, кто приехал на лёд 6 марта, в первую очередь хотел доказать себе, что сможет проехать без заносов, не побоится сравнения и в который раз скажет себе: «Какая же я молодец!». ■

