



2 КТО ПОСТРОИТ КАНАТНУЮ ДОРОГУ



3 КАКИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА БЕРУТ УГОЛЬЩИКИ



5 ЕСТЬ ЛИ В КУЗБАСЕ МОДНАЯ ИНДУСТРИЯ

ТЕНДЕНЦИИ

МАЛОЭТАЖНЫЙ РОСТ



В прошедшем 2011 году область и муниципалитеты продолжили продвигать идею малоэтажной жизни среди застройщиков и населения. Между тем, каждый город и район, развивает этот вид строительства разными способами: либо привлекая на площадки комплексной застройки инвесторов (строительные компании), либо предоставляя участки жителям. В первом случае вопросы обеспечения территорий инженерными сетями администрации решают совместно с заинтересованными компаниями – за их счёт либо общими усилиями, во втором – берут ответственность на себя. Тем не менее, как показывает опыт, спрос на малоэтажку не везде одинаков.

Развитие малоэтажного жилья было объявлено приоритетом развития региональной строительной отрасли в 2010 году. Причём тогда власти региона поставили во главу угла комплексный подход к освоению территорий и определили в регионе 30 площадок под этот вид застройки. Не ослабевало внимание к малоэтажке и в прошлом году.

По данным департамента строительства Кемеровской области, ввод жилья в 2011 году в регионе вырос на 8% и составил более 1 млн 82 тыс. кв. жилья. При этом объём малоэтажной застройки увеличился на 6,3% – до 563,5 тыс. кв. метров (52%), из них 498,2 тыс. квадратов (более 4,6 тысяч домов) возведено населением за счёт собственных и заёмных средств. Большая часть была построена в городах и посёлках городского типа. Первое место среди них занимает Кемерово (93,8 тыс. кв. м), затем следуют Прокопьевск и Новокузнецк (41,8 и 33,1 тыс. кв. м соответственно). В числе «передо-

виков» также Новокузнецкий и Кемеровский районы, где ввели в эксплуатацию 40,2 и 33,5 тыс. квадратов соответственно. Остальные 65,3 тыс. квадратов из общего объёма ввода малоэтажки были возведены подрядным способом на 9-ти территориях. В частности, в городах Анжеро-Судженск (по переулку Силовой-Газовой, застройщик – ООО «Кузбассинвест», введено 4,2 тыс. кв. м), Берёзовский (коттеджный посёлок «Черемушки», ЖК СДС, 10,6 тыс. кв. м), Кисёлевск (коттеджный посёлок «Горняк», микрорайон №5 района Красный камень, ЖК СДС, 2,9 тыс. кв. м), Ленинск-Кузнецкий (квартал «Кемеровский», ООО «ЭкоСтройЛК», 5,6 тыс.кв.м.), Юрга (микрорайон «Солнечный», ЖК «Солнечный», 1 тыс.кв.м.), Кемерово (жилой район «Лесная поляна», АСО «Промстрой», 16,1 тыс.кв.м. (только дома до 3-х этажей)). Кроме того, застройщики возводили малоэтажку в районах – Кемеровский («Маленькая Италия», «Серебряный бор»,

«Журавлёвы горы», Губернская усадьба (д. Пугачи), Новокузнецкий («Загорские усадьбы») и Прокопьевский (малоэтажные застройки в п. Октябрьский, с. Терентьевское, с. Большая Талда).

Как рассказывает начальник департамента строительства Андрей Кравченко, в общей сложности инвестиции в строительство малоэтажного жилья составили около 7 млрд рублей. «Эти средства были направлены только на строительство домов, без учёта сетей и благоустройства территорий», – уточнил он.

Если же обратиться к реализации идеи малоэтажной жизни в территориях, то в муниципалитетах проектируют и возводят такое жильё не только разными темпами, но и разными способами. Власти городов и районов могут предоставлять площадку под комплексное освоение как собственно застройщику (одному или нескольким), так и предлагать участки для индивидуального строительства, то есть собственно жителям.

В РУКИ ЗАСТРОЙЩИКА

В качестве примера первого способа возведения малоэтажки можно привести строительство квартала «Сосновый» в Белово общей площадью порядка 10 га, где на начальном этапе планируется разместить порядка 40 коттеджей разной квадратуры. «На данный

момент разработан и утверждён генеральный план по строительству квартала, проводится конкурс по определению застройщика, – рассказывает заместитель главы города по строительству Александр Франк. – После экспертизы и получения проектного заключения начнём строительство сетей, и параллельно будет вести строительство жилья. Конечно, динамика освоения территории будет зависеть от активности инвестора». По его словам, для города это будет первая комплексная застройка.

Аналогичный опыт уже есть в Берёзовском, где был сдан в эксплуатацию посёлок «Черемушки». В этом году, как уточняет первый заместитель главы города по вопросам городского развития Дмитрий Титов, планируется начать застройку небольшого посёлка «Славянка», застройщиком которого выступит кондитерская фабрика «Конфазель». «Здесь будет порядка 13-ти коттеджей. Строительство начнётся весной, сейчас идут подготовительные работы», – уточняет он. Также планирует привлечь застройщика и власти Анжеро-Судженска. В городе будет возведён микрорайон «Озерки» площадью 8,6 га. «В 2012 году мы делаем проект планировки, потом уже будем проводить конкурс среди строительных компаний и возможно начнём непосредственно работы.

Окончание на стр. 5

НАТОРГОВАЛИ

Первые постпраздничные выпуски СМИ запестрели сообщениями о повышении цен на продукты. Да, цены на самом деле повысились – что, впрочем, случается также ежегодно, как и установка рождественской ёлки. Мы же сегодня решили выяснить не то, насколько выросла стоимость потребительской корзины, а что реально происходило на рынке продовольствия в минувшем году.

КАК ЖЕ ЖИЛИ И БЫЛИ РИТЕЙЛ

Оборот розничной торговли в Кузбассе за период 11 месяцев 2011 года (статистические данные по итогам всего года уточняются) составил 263 млрд 448 млн руб. Это составляет 105,3% по отношению к тому же периоду 2010 года. Если говорить непосредственно о продовольствии, то здесь реализовано продуктов, включая напитки и табачные изделия на сумму 121 млрд 971 млн руб. (103,5%). При этом отмечено снижение объёмов торговли на рынках и ярмарках – 91,9% к прошлогоднему периоду и повышение объёмов реализации крупными торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями – 106,1% за год. Индекс потребительских цен на продовольственные товары с начала 2011 года составил 104,9% – по оценкам Кемеровостата.

По мнению известного кузбасского маркетолога, доктора техни-

ческих наук, профессора РГТЭУ и КемТИПП Владимира Киселёва, итоги развития ритейла в России в 2011 году выглядят следующим образом:

– Российский продовольственный ритейл вступил в 2011 после падения в 2009 года и вынужденного стремительного роста в 2010 в зрелую фазу. Десятилетие лёгкой экспансии в регионы и почти военный захват любых торговых площадей завершён. Ритейлеры изменили стратегию развития: отказавшись от ориентации на бурный количественный рост магазинов любой ценой, они обратились к взвешенной политике выбора каждого конкретного помещения в зависимости от потенциала его использования.

Уровень требований к помещениям и избирательность розничных операторов резко повысились в связи с нестабильностью финансовых рынков. Ритейлеры сейчас

предпочитают консервативную стратегию развития, отказываясь от нерентабельных мест продажи, и оптимизируют, пользуясь кризисом 2009 года, ставки и размеры арендных платежей.

КАК ОЖИЛ И ВЫРОС РЫНОК

В том, что недавние ещё кризисные проблемы ритейлеров изменились, как и вся их политика, все мы не менее быстро поняли – хотя бы по новому витку цен на продовольствие. Продовольственный рынок не просто ожил, он продолжает своё стремительное развитие. Это признано и на официальном уровне. Вот как видит основные тенденции развития местного рынка продовольствия в 2011 году начальник департамента промышленности, торговли и предпринимательства Сергей Карпункин.

– В прошедшем 2011 году на потребительском рынке области четко проявились все признаки стабилизации, произошло восстановление покупательского спроса. Розничная торговля развивалась достаточно динамично. Объём розничного товарооборота торговли по области составил более 290 млрд рублей, это на 5% (оценка) больше уровня 2010 года.

Окончание на стр. 6

КУЗБАССКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ "ЭКСПО-СИБИРЬ"  
тел./факс: 58-75-01, 58-11-51, http://www.exposib.ru

**ТОВАРЫ  
ДЛЯ ВСЕХ!**

**ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА  
СИБИРСКИЙ ТОРГОВЫЙ  
ФОРУМ**

**31 января-  
4 февраля  
2012  
КЕМЕРОВО**

**ВХОД  
СВОБОДНЫЙ**

БАЙКОНУР  
СРК «БАЙКОНУР» пр. Советский, 8а

**ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ**

**КУЗБАСС БЕЗ СПИРТА**

Имущество маринского ОАО «Спиртовой комбинат» пока не оценено, сообщил на прошлой неделе, конкурсный управляющий предприятия **Валентин Колесников**. Ожидается, что оценка будет готова не раньше февраля. Только после этого будет принято положение о продаже и объявлены торги. Кто может заинтересоваться приобретением некогда крупнейшего в алкогольной отрасли производства, конкурсный управляющий не стал предполагать. По его данным, лицензия на выпуск спирта была отозвана у комбината в августе прошлого года (в соответствии с законом «Об обороте этилового спирта» это делается с признанием производителя несостоятельным). Производство с этого времени остановлено, что резко сократило спрос на зерно в Кузбассе, а основной задачей управляющего, по его словам, стала охрана имущества.

**КИТАЙ УВЕЛИЧИВАЕТ ВВОЗ УГЛЯ**

Импортер угля в Китай, сообщает интернет-издание China Mining, вырос на 11% за прошлый год в соответствии с данными Китайской ассоциации транспортировки и поставки угля. Около рекордного уровня были импортные поставки в ноябре, в декабре они снизились на 3,4%, но оказались выше уровня декабря 2010 года на 23%, составив 21,4 млн тонн. По сообщению издания, Китай увеличил импорт угля, пользуясь преимуществами более дешевых импортных поставок, для наращивания запасов в преддверии китайского нового года, празднуемого в этом году в конце января. Всего, в прошлом году импорт угля в КНР составил 182,4 млн тонн. Почти рекордными были и поставки коксующегося угля. В ноябре, по таможенным данным Китая, его было ввезено в страну 5,1 млн тонн (на 0,7 млн тонн было больше только в январе 2011 года), почти половину, 2,3 млн тонн, обеспечил ввоз из Монголии, 1,5 млн тонн поставила Австралия, по 0,4 млн тонн – Россия и Канада. Самыми высокими были цены на австралийский, 225 долларов за тонну, и канадский, 210 долларов, уголь. Российский оценивался в 202 доллара за тонну, самую низкую цену, 87 долларов, получал уголь из Монголии. В январе и в феврале импорт угля в КНР может сократиться, поскольку правительство установило лимиты на спотовые внутренние цены на уголь с 1 января 2012 года. Тем не менее, и в этом году ожидается, что в связи с сильным спросом на энергоносители и более высокими ценами на собственный уголь Китай увеличит ввоз угля на 10%. В начале января показательный для всего китайского рынка уровень цен на энергетический уголь в порту Циньхуандао в Жёлтом море составил 780-795 юаней за тонну, т. е. порядка 3,8-3,9 тыс. рублей.

**У БЦЗ НАШЁЛСЯ КАРЬЕР**

Банкротство ОАО «Беловский цинковый завод» (БЦЗ), которое началось еще в 1999 году, на прошлой неделе продлено ещё на 6 месяцев. Как сообщили на заседании суда конкурсный управляющий **Георгий Антонов**, в ходе конкурсного производства в документах предприятия были найдены бумаги, подтверждающие право БЦЗ на новое имущество, которое необходимо оформить, а затем продать. У БЦЗ, в частности, нашлись на Мусохрановский глиняный карьер в Ленинск-Кузнецком районе и 58 га земли в центре Белово, на которой расположено само предприятие. Впрочем, как пояснил Георгий Антонов, местные администрации не торопятся оформлять эти объекты в собственность БЦЗ, и, вероятно, придётся приватизировать их через суд.

**«ТЫРГАНСКАЯ» ПРЕКАТИЛА**

**ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Кредиторы ООО «Шахта «Тырганская» приняли решение о прекращении производственной деятельности с 1 января 2012 года. Об этом на прошлой неделе на заседании арбитражного суда сообщила **Ольга Денисова**, представитель конкурсного управляющего предприятия **Александра Киричека**. В соответствии с этим решением шахта будет консервироваться, положение о консервации утверждено конкурсным управляющим, план мероприятий, по данным Ольги Денисовой, рассчитан на продолжительное время, но пока конкурсное производство на предприятии продлено на полгода. Впрочем, известно, что добыча на «Тырганской» из-за убыточности была остановлена ещё в конце 2008 года.

**ЗА КАЧЕСТВОМ – К НАМ!**

Сервисный центр «Электра» – это комплекс сервиса и ремонта электро- и бензоинструментов, оснащённый современным оборудованием. Благодаря команде специалистов, работающих с момента основания компании, мы можем качественно производить гарантийный и послегарантийный ремонт любых инструментов. Сервисный центр «Электра» предлагает полный спектр услуг в области обслуживания и ремонта электро- и бензоинструмента на высочайшем уровне.

Мы рады сообщить Вам, что ООО «Сервисный центр Электра» - признан самым качественным сервисным центром в России! По итогам конференции Bosch, проводимой в Москве 19 декабря 2011 года – наш авторизованный сервисный центр получил сертификат «Качественный сервисный центр». Тем самым подтвердил, что самые лучшие специалисты в России работают в «Электре».

В отборе участвовали 67 АСЦ (авторизованных сервисных центров) на территории РФ. Номинация «Качественный сервисный центр» присуждалась исходя из обратной связи – из оценок клиентов по опросам экспертов компании Bosch.

По ряду позиций сложного оборудования мы даем консультацию по правильному выбору модели, проводим предпродажную подготовку и при желании клиента – монтаж данного оборудования с последующим сервисным обслуживанием.

Мы любим свою работу и предлагаем высокий уровень услуг по ремонту любого оборудования, продаваемого в сети магазинов «Электра». Звоните. Наши специалисты с готовностью ответят на все интересующие Вас вопросы.

**г. Кемерово:**  
ул. Абызова, 12А. Тел.: (3842) 64-01-03, 64-00-07, 64-28-00, 8913-325-6666  
Приемный пункт: Ул. Держинского, 3. Тел.: (3842) 36-36-17  
**г. Новокузнецк:**  
ул. Вокзальная, 32. Тел.: (3843) 72-35-54, 8-923-623-6002  
Приемный пункт: Ул. Кутузова, 5. Тел.: (3843)74-11-96

**ДОРОГА  
УПРЁТСЯ В БОР**

Накануне нового года комитет по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) города Кемерово реализовал на торгах объект незавершенного строительства – недостроенную канатную дорогу через реку Томь. Победитель аукциона – один из крупнейших игроков на рынке коммерческой недвижимости в Кузбассе кемеровское ООО «Кузбасс Капитал Инвест» уже представил руководству города свою идею строительства новой канатной дороги. Но уже сегодня, даже при отсутствии реального проекта строительства, у идеи нашлись как сторонники, так и противники. При этом, как полагают наблюдатели, все аргументы «за» может перевесить один фактор – экологический. Одна из станций канатной дороги должна быть в Сосновом бору – городском лесу с защитными функциями.



Оставшиеся от прежнего проекта строительства опора и недостроенное капитальное здание на левом берегу Томи в районе Городского сада и в Сосновом бору на правом берегу Томи вместе с земельными участками (26 соток с выкупной стоимостью 36,6 тыс. р.) под ними КУМИ были выставлены на аукцион 26 декабря. Начальная цена объектов была установлена в размере 3 млн рублей. ООО «Кузбасс Капитал Инвест» стал победителем торгов, предложив 3,1 млн рублей (в ходе аукциона был сделан только один шаг, второй участник, которого в КУМИ не раскрывают, свою цену не предлагал).

Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» менеджер проекта строительства пассажирской канатной дороги **Александр Кудряшов**, идея реализации такого проекта принадлежит владельцу Группы «Система РегионМарт». По его словам, этот проект – полностью частная инициатива, которую планируется осуществлять на средства инвестора.

Пока проектной документации строительства ещё нет, уточняет он, есть только предварительные наброски, с которыми в прошлом году были ознакомлены члены градостроительного совета Ке-

мерово. Предполагаемая длина дороги – 1,3 километра, максимальная высота опор (их может быть пять, одна из них непосредственно в Томе) – около 50 метров. По канатам планируется пустить четыре восьмиметрских кабины (по две в каждом направлении). С одного берега на другой пассажиры смогут переехать менее чем за 5 минут. Дорогу планируют с круглогодичным режимом работы по выходным и праздникам.

Как считают инициаторы проекта, «завершение проекта позволит создать уникальное место отдыха в городе Кемерово. С одной стороны это городской сад Парк Чудес, с его развлекательной направленностью (аттракционы, детские площадки), с другой стороны Сосновый бор».

Проект, как пояснил Александр Кудряшов разделён на два этапа. Первый – это непосредственно строительство канатной дороги: проектирование, прохождение экспертизы проекта в Ростехнадзоре и получение всех необходимых разрешений, производство оборудования, доставка и таможенная очистка оборудования, подготовительные и фундаментные работы, монтажные работы,

предварительные переговоры со всеми надзорными ведомствами и возможными поставщиками оборудования. Но уже на этом этапе инициаторы столкнулись с противниками проекта. Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» на условиях анонимности один из членов градостроительного совета Кемерово, предложения «Кузбасс Капитал Инвеста» были восприняты негативно из-за опасений нарушения «уникального объекта – Соснового бора». Основной бор относится к категории городских лесов с защитной функцией, использование которых строго регламентировано. В частности, здесь нельзя возводить объекты капитального строительства, вырубать деревья. По словам собеседника «Авант-ПАРТНЕРа», инвестору в этой связи было предложено выбрать другое место под строительство канатной дороги. Например, от озера Красного до Ляускуса, где сегодня уже складывается зона отдыха.

В администрации города отказались комментировать проект строительства канатной дороги, сославшись на то, что пока в установленном порядке не представлена проектная документация. Что же до норм Лесного кодекса

**Предварительные экономические расчёты проекта строительства канатной дороги:**  
• Срок реализации (период строительства) – от 1 до 1,5 лет (при условии отсутствия нормативных ограничений).  
• Срок окупаемости проекта – 15 лет (умеренно-пессимистичный подход).  
• Функционирование дороги – круглогодичное (в зимние месяцы функционирование в выходные и праздничные дни).  
• Целевой прогноз по посещаемости – 30% от общего количества посетителей Парка Чудес (200-250 тыс. человек в год).  
• Ориентировочная стоимость проезда на канатной дороге – 150 руб. с человека в обе стороны.  
• CapRate проекта – 11,9% в первый год эксплуатации.

рова и коллеги городской администрации. Как рассказал Александр Кудряшов, в распоряжении КУМИ сегодня нет прежнего проекта строительства 30-ти летней давности, потому всё придётся строить «с нуля». Сохраняющую опору и недостроенные здания в таком контексте – это лишь обозначение места для строительства новой канатной дороги: дорога свяжет два берега от городского сада Парк Чудес до Соснового бора. Прилегающая к канатной дороге территории Соснового бора (площадь около 6,5 га), как предполагается, станут продолжением Парка Чудес

и пуско-наладка оборудования. На это потребуется 1-1,5 года. При благоприятном раскладе компания намерена начать строительные работы уже в этом году. Второй же этап – создание инфраструктуры, благоустройство территории Соснового бора: обустройство площадок для отдыха, прокат спортивного инвентаря, строительство спортивных объектов и предприятий общепита и т.д. На это инвестор отводит 3-5 лет.

Объём инвестиций только в первый этап строительства оценивается в сумму 170 млн рублей. Сегодня продвигается только

*ООО «Кузбасс Капитал Инвест» работает на рынке недвижимости с 2005 года. Компания осуществляет полный цикл операций, связанных с недвижимостью, начиная с приобретения, проектирования, управления подрядными работами на объектах, и заканчивая их эксплуатацией и управлением. В настоящее время управляет коммерческой недвижимостью в 35 населённых пунктах Кузбасса. В ведении компании находится более 202 тыс. кв. метров недвижимости. В основном эти объекты Группы компаний «Система РегионМарт». За 2007-2011 гг. компаниями было построено и реконструировано 22 объекта недвижимости, общей площадью 37,8 тыс. кв. метров.*

Александра Фомина

**ТЕНДЕНЦИИ**

**ЕСТЬ МЕСТО ДЛЯ НОВОГО УГЛЯ**

*В этом году угольная отрасль Кузбасса продолжит свой рост – об этом говорят рыночные прогнозы, ожидаемый спрос на уголь со стороны Китая (см. ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ) и планы самих угольщиков по расширению существующих и строительству новых производственных мощностей. Первые такие планы были объявлены после новогодних каникул при подписании первых в этом году соглашений о социально-экономическом сотрудничестве с обладминистрацией. Конечно, некоторые из производителей наращивать добычу не планируют, но и они намерены сохранить её на прежнем уровне, плюс инвестировать в отдельные проекты. Очевидно, что как бы сложно не складывалась нынешняя конъюнктура рынка угля, мирового и российского, кузбасскому углю есть место для роста.*

ЗАО «Стройсервис» в 2011 году вложило в развитие производства 6,6 млрд рублей, в 2 раза больше, чем в 2010 году. Эти инвестиции позволили закончить строительство второй очереди обогащательной фабрики разреза «Барзасское товарищество» мощностью 1,5 млн тонн угля, начать строительство ФО «Матюшинская» на разрезе «Березовский» проектной мощностью по переработке угля 4,5 млн тонн, ввести в строй первую очередь железнодорожной станции Березовская для обеспечения работы ещё не построенной «Матюшинской». Здесь же на «Березовском» началось освоение участка Березовский-Восточный с запасами угля 80 млн тонн. На теплереволюционное, приобретение оборудования и реконструкцию действующих мощностей в 2011 году «Стройсервис» направил 4,3 млрд рублей. Как сообщил технический директор компании **Владимир Макаров**, в прошлом году на предприятия группы было куплено 16 экскаваторов, 73 «БелАЗов» и много другой добывающей и транспортной техники. Оставшиеся средства пошли в новое строительство (аттракционы, детские площадки), с другой стороны Сосновый бор».

Проект, как пояснил Александр Кудряшов разделён на два этапа. Первый – это непосредственно строительство канатной дороги: проектирование, прохождение экспертизы проекта в Ростехнадзоре и получение всех необходимых разрешений, производство оборудования, доставка и таможенная очистка оборудования, подготовительные и фундаментные работы, монтажные работы,

предварительные переговоры со всеми надзорными ведомствами и возможными поставщиками оборудования. Но уже на этом этапе инициаторы столкнулись с противниками проекта. Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» на условиях анонимности один из членов градостроительного совета Кемерово, предложения «Кузбасс Капитал Инвеста» были восприняты негативно из-за опасений нарушения «уникального объекта – Соснового бора». Основной бор относится к категории городских лесов с защитной функцией, использование которых строго регламентировано. В частности, здесь нельзя возводить объекты капитального строительства, вырубать деревья. По словам собеседника «Авант-ПАРТНЕРа», инвестору в этой связи было предложено выбрать другое место под строительство канатной дороги. Например, от озера Красного до Ляускуса, где сегодня уже складывается зона отдыха.

В администрации города отказались комментировать проект строительства канатной дороги, сославшись на то, что пока в установленном порядке не представлена проектная документация. Что же до норм Лесного кодекса

предварительные экономические расчёты проекта строительства канатной дороги:  
• Срок реализации (период строительства) – от 1 до 1,5 лет (при условии отсутствия нормативных ограничений).  
• Срок окупаемости проекта – 15 лет (умеренно-пессимистичный подход).  
• Функционирование дороги – круглогодичное (в зимние месяцы функционирование в выходные и праздничные дни).  
• Целевой прогноз по посещаемости – 30% от общего количества посетителей Парка Чудес (200-250 тыс. человек в год).  
• Ориентировочная стоимость проезда на канатной дороге – 150 руб. с человека в обе стороны.  
• CapRate проекта – 11,9% в первый год эксплуатации.

ФФ, который является документом прямого действия, то, действительно, он запрещает строить капитальные объекты и вырубать лес в городских лесах. Но предусмотрено, что такие леса могут выполнять рекреационную функцию и рекреационные объекты здесь возводить разрешается. Однако сложность ситуации состоит и в том, что в градостроительном кодексе, который регламентирует непосредственно строительные работы, вообще не содержится понятия «городские леса». Разрешить коллизии, как считают в областном департаменте лесного комплекса возможно. Решать, что и как строить, имеют право городские власти. Есть теплная города – градостроительная конституция. Есть правила землепользования и застройки – рабочий документ, который и разрешает подобные проблемы.

На шахте №12 Киселевске, как сообщил Владимир Макаров, в этом году планируется подготовка проекта освоения нового

Активы Новокузнецкого предприятия **Александр Щукина**, одного из вице-президентов холдинга «Сибуглемент», со второй половины 2011 года объединены в новую структуру – ООО «Западно-Сибирская угольная компания» (ЗСУК). Как сообщил гендиректор компании **Александр Иванов**, ЗСУК начала функционировать в отделе разработки, затем стала торговой структурой, а затем стала угольной компанией. С июня 2011 года в её состав вошли две шахты «Талдинско-Кыргайская» и «Талдинско-Южная» (работают в Прокопьевском районе), с сентября 2011 – ОАО «Шахта «Полосухинская» в Новокузнецке. Включены эти активы в одну структуру, как пояснил Александр Иванов, было сделано, так это «удобно для управления собственниками». Полностью по всем программам и планам «Полосухинская» включена в состав ЗСУК с нынешнего года. Кроме



или строительства виадука для вывоза породы. Так или иначе, в планах группы – освоение этого участка. Что позволит даже увеличить добычу угля на этом предприятии до 1,5-2 млн тонн (927 тыс. тонн в 2011 году). При этом подземная добыча, которая в последние годы составляет порядка 300 тыс. тонн (остальную добычу обеспечивает участок открытых работ), продолжится ещё 3-4 года, а затем по мере выработки запасов будет остановлена. Подземные выработки шахты, по словам Владимира Макарова, не придется консервировать, они будут открыты открытыми работами.

годовое контракты заключены, и в связи «с планами китайских металлургов увеличить производство спрос на уголь будет только расти». Предусмотрено, что инвестиция ЗСУК в 2012 году составит 1 млрд рублей, основная их часть будет направлена на развитие двух новых шахт компании (кроме «Полосухинской»), т. е. они, по данным Александра Иванова, еще не построены полностью. В частности, на «Талдинском-Южном» будут строиться очистные сооружения, а на «Талдинском-Кыргайском» начнется освоение пласта 38 в связи с ожидаемым завершением запасов пласта 42. Предусмотрено, что, когда через пять лет это произойдет, шахтоуправление продолжит добычу на новом пласте.

Планы развития строй и компании поменьше. Так Новокузнецкое ОАО «Кузнецкая инвестиционно-строительная компания» (Кузнецкинвестстрой), принадлежащее итальянскому угольному трейдеру Coeclerici Coal & Fuels, намерено в этом году расширить запасы своего угольного актива (разрез «Корчаковский» в Новокузнецком районе). Как сообщил гендиректор Кузнецкинвестстроя **Андрей Пернин**, добычу угля в этом году компания планирует увеличить с 818 тыс. тонн в прошлом году до 1 млн тонн, инвестиции увеличат с 250 млн рублей до 450 млн. Он напомнил, что в 2008 году, когда компания Coeclerici Coal & Fuels приобрела свой актив в Кузбассе, производственные мощности «Корчаковский» составляли всего 360 тыс. тонн угля в год. В прошлом году Кузнецкинвестстрой согласовал увеличение производственных мощностей «Корчаковский» до 1 млн тонн, пояснил председатель совета директоров компании **Сергей Денисенко**, теперь подготовила документы на получение дополнительных 50-60 млн тонн запасов. Пока запасы угля «Корчаковский» составляют около 17 млн тонн.

Как следует из подписанных соглашений о социально-экономическом сотрудничестве с администрацией региона, планируют увеличить добычу угля и другие угольные компании Кузбасса. Киселевское ООО «Инвест-Угледобыв» намерено увеличить добычу угля на своём разрезе «Акташский» – с 612 тыс. тонн в 2011 году до 720 тыс. тонн. Кроме того, как сообщил директор компании **Константин Габидулин**, планируют также подготовить проект освоения участка Акташский-2, лицензия на который компания приобрела в апреле прошлого года, и завершить подготовку к строительству шахты «Тайбинская». Её проект уже подготовлен и направлен на согласование в надзорные и экспертные органы. После их получения компания намерена начать строительство «Тайбинской». Работавшая в Прокопьевском районе ООО «Управляющая компания «Сибкоул», как сообщил его гендиректор **Александр Руденко**, планирует увеличить добычу угля до 470 тыс. тонн с 429 тыс. тонн в прошлом году и подготовить заявку на увеличение запасов, т. е. существующих осталось у компании на два года.

Егор Николаев

**ЦЕНА ВОПРОСА**

45 миллионов 700 тысяч рублей направило ОАО «Южный Кузбасс», дочернее общество ОАО «Мечел-Майнинг», на строительные линии приёма привозных углей из авто-транспорта на территории ПОФ «Кузбасская». Новый комплекс необходим для удобного приёма на переработку и обогащение углей разреза «Ольжерасский», которые доставляются автомобилями малой грузоподъёмности. «Использование для завоза рядового угля как автомобильного, так и железнодорожного транспорта повышает производительность участка углериёма, позволяет снизить расход электроэнергии и себестоимость переработки. Кроме того, такое разделение потоков позволяет принимать в аккумулярующие бункеры угли разных марок», – приводит пресс-служба компании слова директора филиала ОАО «Южный Кузбасс» – Управление по обогащению и переработке угля **Игоря Ритникова**.

3 миллиарда рублей составил размер дебитного выпуска облигаций угольной компании «Заречная», размещённой в конце декабря 2011 года на Московской межбанковской валютной бирже. Как сообщалось в пресс-релизе компании, ценные бумаги выпущены на 7 лет с офертой через 3 и через 5 лет. Облигации размещались по номиналу – 1 тыс. рублей, без дисконта, в количестве 3 млн штук. Ставка первого купона по облигациям установлена в размере 10,8% годовых. Вторичное обращение облигаций «Заречной» начнётся в конце января 2012 года после государственной регистрации отчёта о размещении ценных бумаг. Выпуск ценных бумаг обеспечен поручительством со стороны ОАО «Шахта «Заречная» – базового предприятия угольной компании «Заречная». Организатором займа выступил АКБ «Связь-Банк». По словам заместителя председателя правления по корпоративному развитию «Заречной» **Дмитрия Богданова**, вырученные средства предназначены для сокращения краткосрочных обязательств компании, пополнения её оборотных средств, финансирования инвестиционных программ и увеличения производственных мощностей предприятий, входящих в структуру угольного холдинга.

25 миллиардов рублей в 2012 году направит ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» на развитие своих предприятий, в том числе 17 млрд – на приобретение основного горного оборудования. Это, как сообщили в компании, в 1,5 раза больше, чем в 2011 году. В 2012 году «Кузбассразрезуголь» планирует снизить объёмы угледобычи до 45 млн тонн. «Мы делаем это намеренно, – приводит в пресс-службе слова директора УК «Кузбассразрезуголь» **Игоря Москаленко**. – В этом году нам необходимо, прежде всего, привести в соответствие с нормативами горные работы и подготовить внушительный задел на будущее. Отсюда планируем увеличить объём вскрышных работ». В 2011 году предприятия «Кузбассразрезуголь» добыли почти 47 млн тонн угля (в т.ч. коксующихся марок – более 5 млн тонн). По отношению к 2010 г. объём угледобычи в целом по снижился на 5,5%. Это было связано с тем, что в прошлом году на предприятиях компании был увеличен объём вскрышных работ – на 4,8% по сравнению с 2010-м. Общий объём вскрыши составил почти 351 млн кубометров. Потребителей в 2011 году было отгружено 43,36 млн тонн угля (в т.ч. на коксование – 4,1 млн тонн). Объём поставки угля на экспорт составил 22,7 млн тонн.

# ВЛАДЕЛЕЦ «ЧЕРЕМШАНСКОГО» ПРЕДЛОЖИЛ КРЕДИТОРАМ РАССЧИТАТЬСЯ

Беловскому ООО «Разрез «Черемшанский», чьи активы и лицензия на недропользование в ходе банкротства, казалось, уже перешли к кемеровской группе «Стройсервис» («Авант-ПАРТНЕР» писал об этом в прошлом году), вернули лицензию на недра. И когда это стало ясно, собственник разреза Александр Поляков выразил намерение погасить всю задолженность перед кредиторами на общую сумму 552,65 млн рублей. Однако в прошлый четверг в заседании арбитражного суда по итогам удовлетворения этой задолженности был объявлен перерыв в связи с болезнью заявителя.

В конце октября в кемеровский арбитраж поступило заявление Александра Полякова о готовности, как собственника 100% долей в ООО «Разрез «Черемшанский» рассчитаться с кредиторами «Черемшанского». Дважды рассмотрение заявления откладывалось, но перед новым годом было удовлетворено. Заявитель был дана возможность реализовать своё намерение и перечислить до 16 января 2012 года на счёт нотариуса 552 млн 653 тысячи 161 рубль и 2 копейки для выплаты кредиторам.

Однако, удостовериться в выполнении расчётов суду не удалось, на заседании 19 января представитель Александр Поляков Константин Нехорошев сообщил, что владеет «Черемшанского» с 7 января по 20 января находится на лечении в больнице, и попросил сделать перерыв в заседании. Ходатайство было удовлетворено, и к вопросу о погашении задолженности суд вернется на этой неделе. Напомним, что в ходе конкурсного производства имуществом комплекса «Черемшанского» про-

давался трижды в течение ноября 2009 – июня 2010 года, и в итоге за 20,3 млн рублей он был приобретён кемеровским ООО «Разрез «Дунавский». В феврале прошлого года в Федеральном агентстве по недропользованию (Роснедра) покупатель переформил на себя лицензию на участок Инской-2, а в апреле 2011 года «Дунавский» был присоединен к ООО «Разрез «Пермяковский» (в составе группы «Стройсервис»). Однако, зайти на участок «Стройсервису» не удалось. Как пояснил в начале января технический директор ЗАО «Стройсервис» Владимир Макаров, что группа не стала осваивать «Инской-2», т. к. лицензия была оспорена.

Как сообщил Владимир Вишневский (представлял на заседании 19 января кредитора «Черемшанского»), ООО «Северо-Западная производственно-ремонтная компания», СЗПК, приказ Роснедр о переформлении лицензии был признан недействительным по иску кипрской компанией «Мирасено Инвестментс Лтд» (также как СЗПК является структурой Михаила Абызова). К этому времени СЗПК добилась в суде признания ничтожной сделки по продаже имущественного комплекса «Черемшанского» в июне 2010 года. Спор по поводу переформления лицензии продолжался в вышестоящих инстанциях до декабря 2011 года, но в итоге, приказ Роснедр

был признан недействительным, и лицензия вернулась к ООО «Разрез Черемшанский». По оценке Владимира Вишневского, других активов у разреза кроме дебиторской задолженности не осталось. Но перспективы конкурсного производства «Черемшанского» (продлено до 30 января 2012 года) в случае, если расчёт с кредиторами не будет произведен, он комментировать отказался. Антон Старожилько

ООО «Разрез «Черемшанский» было учреждено в октябре 2001 года частными лицами, в апреле 2005 года за 157,5 млн рублей приобрело лицензию на участок Инской-2 в Беловском районе. Запасы участка – около 90 млн тонн энергетического угля марки Д. Предприятие на участке так и не было построено, в мае 2007 года на нем по собственному заявлению было введено внешнее управление, в сентябре 2009 года – конкурсное производство. До этого прошлого года из 940 млн рублей кредиторской задолженности разреза более половины контролировало новосибирское ООО «Прогресс» (Новосибирск), около 40% – структуры владельца группы RU-COM Михаила Абызова. Затем требования «Прогресса» были исключены из реестра.

## «КУЗБАССЭНЕРГО»: НА ПОРОГЕ ПЕРЕМЕН

Наступивший 2012 год в кузбасской энергетике обещает быть насыщенным на события. Компании заявляют о новых инвестиционных планах, строительство новых объектов, улучшение качества обслуживания. Но, судя по масштабу задач, которые стоят перед крупнейшей энергокомпанией региона – ОАО «Кузбассэнерго», тон будет задавать именно основная энергосистема Кузбасса. Как заявил в конце декабря исполнительный директор компании Юрий Шейбак, практически все проекты, которые должны существенно изменить энергобаланс в регионе, уже запущены.

того, как отметил глава «Кузбассэнерго», реконструированное оборудование уже улучшило и экологические параметры – в 1,5 раза снизились вредные выбросы окислов азота. На Кемеровской же ГРЭС также для улучшения финансово-экономических показателей работы и экологических показателей проводилась реконструкция котлов №13 и №14 для совместного сжигания угля и коксового газа. В Кемерове, Новокузнецке, Белове и в п.г.т. Инской были реконструированы тепловые сети. Ещё один проект в Кузбассе – реконструкция котла корпуса 14Б на Томь-Усинской ГРЭС с переводом на твердое шлакоудаление. Это должно повысить производительность блока. В Алтайском крае компания вывела из работы неэффektivную и убыточную Барнаульскую ТЭЦ-1, а также построила магистральную тепло-трассу от БТЭЦ-2 до БТЭЦ-1.

В 2011 г. ОАО «Кузбассэнерго» провело ремонты и теплотворное оборудование 18216 кв. м тепловых сетей, что составляет 108% от планового задания. Компания заменила 1140 тонн поверхности нагрева против 1124 тонн в 2010 году. Капитальные, средние и текущие ремонты котлоагрегатов, турбогенераторов и трансформаторов были выполнены на 100%. Средне- и запасов угля на станциях компании на отчетную дату 1 декабря были на 83% выше плана. Запасы мазута также были выше планового задания.

Прошедший год для «Кузбассэнерго» стал и стартовой площадкой для реализации четырех крупных инвестпроектов в рамках реализации договоров о предоставлении мощности. «У нас четыре электростанции, на которых проводится реконструкция и строительство ново-

го оборудования по ДПМ. К ним относятся Томь-Усинская ГРЭС, Беловская ГРЭС, Барнаульская ТЭЦ-2 и строительство Новокузнецкой ГТЭС. На этих объектах уже приступили к строительным работам, проекты готовы, а основное оборудование заказано. Например, мы же провели первое стендовое испытание генератора для Томь-Усинской ГРЭС», – сообщил Юрий Шейбак. Реализация этой программы только в Кузбассе к 2015 году увеличит установленную мощность компании с нынешних 3715 МВт до 4 121 МВт. Для региона же в целом это не только откроет новые возможности для развития экономики, но и повысит надёжность работы энергостанций, снизит объёмы выбросов вредных веществ. И, как заверил Юрий Шейбак, инвестиционная программа по договорам предоставления мощности, несмотря на то, что её реализация

потребует огромных инвестиций (всего свыше 46 млрд рублей) будет выполнена. Впрочем, в 2012 год компания вступает не только с масштабными инвестпланами. По решению совета директоров «Кузбассэнерго» общество будет реорганизовано в отдельные юридические лица бу-

Александра Фомина

# МАЛОЭТАЖНЫЙ РОСТ

Окончание. Начало на стр. 1. Что касается инфраструктуры, то по итогам проектирования будет определён необходимый объём средств для обеспечения сетями, – комментирует ситуацию руководитель горуправления строительства и жилищной политики Иван Иванов.

Комплексная застройка территорий малоэтажным жильём довольно активно идёт в Ленинске-Кузнецком. Как отмечает заместитель главы города по строительству и городскому развитию Рашид Бадертдинов, в 2011 году было завершено четырёхэтажное строительство квартала «Кемеровский» (22 дома общей площадью 16 тыс. кв.м) и на данный момент подготовлена ещё одна площадка – квартал «Кузбасский», где планируется возвести 25 домов. «Эти кварталы строим, прежде всего, по программе переселения ветхого и аварийного жилья (ФЗ № 185). Здесь раньше были барачи, которые подлежали сносу. Мы эти площадки очистили, частично есть водопровод и сети канализации», – рассказывает он, уточняя, что, соответственно, инвестициями в строительство выступают федеральные деньги, которые и осваивает компания, выигравшая конкурс. В 2012 году продолжится строительство малоэтажных домов на площадке в Мысках, получившей название «Фантазия». «К комплексной застройке территории мы приступили в мае прошлого года и сегодня заложено 10 фундаментов. Город и область будут помогать по присоединению к сетям электроснабжения, водоотведение будет проводить застройщик», – говорит заместитель главы Мысковского городского округа по жилищно-коммунальному хозяйству и строительству Дмитрий Григорьев.

ИНВЕСТИТИВУ – ЧАСТНИКАМ При строительстве индивидуальных домов жители власти муниципалитетов берут на себя решение вопросов подведения инженерных сетей и инфраструктур.

Индустрия моды, являясь частью лёгкой промышленности, развивается довольно активно: появляются новые марки, укрепляются свои позиции на рынке существующие бренды, целенаправленно открывая свои представительства в регионах. При этом, не оставляют желание покорить подиумы как минимум Москвы и местные дизайнеры. О том, как развивается модная индустрия в Кузбассе, и как зарабатывают на своём творчестве областные модельеры, еженедельнику «Авант-ПАРТНЕР» рассказала Мария ЮРАЗОВА, руководитель мастерской моды.

– Мария, по вашему мнению, есть ли в Кузбассе, в принципе, модная индустрия и что она собой представляет? – Говорить о существовании модной индустрии в Кузбассе, и в

Так, например, на данный момент в Таштагольском районе определены 4 таких проекта: ул. Заречная (в Таштаголе, район Кочура – 80 участков), ул. Арефьева (там же, в первой очереди – 36 участков), ул. Таёжная (в Шерегеше, освоено 30 участков) и работы будут продолжены), ул. Дзержинского (там же, 20 участков). «Это индивидуальная, но застройка комплексная: мы будем там развивать и сети, водоснабжение и электроснабжение, и социальную инфраструктуру:



По данным Андрея Кравченко, в общей сложности инвестиции в строительство малоэтажного жилья в 2011 году составили около 7 млрд рублей

по необходимости детские сады, объекты торговли», – рассказывает заместитель главы района по строительству Александр Ворцов. Кроме того, добавляет он, параллельно в районе определены перспективные площадки под комплексную застройку – ул. Фурманова в Шерегеше (порядка 700 участков), и ул. Заречная в районе турбазы Медвежков (порядка 300 участков). «Инвесторов пока нет, но мы ищем на перспективные площадки. Однако на данный момент не можем найти тех, кто согласился бы. Предложения есть, но нас они не устраивают», – говорит замглавы. В частности, по его словам, инвесторы не готовы вкладывать средства в разработку проекта, плюс ко всему, как правило, компании, которые обращаются, небольшие и у них нет соответствующих оборотных

средств. Также с помощью индивидуальной застройки развивают малоэтажное строительство и в Топках. Как отмечает первый заместитель главы Юрий Малахов, в городе продолжается застройка ул. Соборной (166 участков). «Площадка первично была сформирована в 2005–2006 годах, но массовое строительство началось после три назад, сейчас как раз набирает темпы», – уточняет он, добавляя, что на данный момент активно проводятся коммуникации, газ и вода.

### СПРОС ПОД ВОПРОС

Между тем, не везде малоэтажное строительство получило активное развитие. Среди причин такого положения дел – отсутствие спроса и инвесторов, которые соответственно, не ощущая заинтересованности потенциальных покупателей, не желают вкладывать средства в этот вид строительства. В частности, такая ситуация сложилась в Гурьевском районе, где в целом определены порядка 10 улиц под комплексную малоэтажку. «Есть площадки, обеспеченные инфраструктурой – подведена вода, дороги, тепло рядом, но планомерная комплексная застройка в 2011 году не велась. Для того, чтобы её проводить, необходимо найти инвестора, и если в 2009 году такой был, то в 10–11 годах – нет», – рассказывает представитель районного управления архитектуры. – Отчасти дело в спросе: если бы он был, тогда и инвесторы нашлись бы. Почему на сегодняшний день ушёл предыдущий? Потому что он дома построил, а продать до сих пор не может, хотя и площадка хорошая и дома нормальные». При этом, по словам собеседника «Авант-ПАРТНЕРа», «состоятельные люди строят без проблем самостоятельно». «Поэтому индивидуальное жилищное строительство у нас хорошо развивается», – добавляет представитель управления. Однако, например, в Белово ситуация совершенно другая. Как говорит замглавы города по строитель-

ству Александр Франк, «движение среди населения очень активное, интерес есть и спрос огромный».

### СЕТЕВЫЕ ЗАДАЧИ

Что касается финансирования строительства инженерных сетей, то, как отмечает Андрей Кравченко, с одной стороны, в нем принимают участие, как областной, так и местный бюджеты. «Это позволяет снизить нагрузку на стоимость квадратного метра возводимого жилья», – поясняет

По мнению Павла Панова, самый главный вопрос – это энергообеспечение как процесса строительства, так и дальнейшего развития площадки, в принципе

он. Так, в 2011 году в рамках областной программы «Жилище» на эти цели было направлено более 48 млн рублей. Кроме того, средства дело в спросе: если бы он был, тогда и инвесторы нашлись бы. Почему на сегодняшний день ушёл предыдущий? Потому что он дома построил, а продать до сих пор не может, хотя и площадка хорошая и дома нормальные». При этом, по словам собеседника «Авант-ПАРТНЕРа», «состоятельные люди строят без проблем самостоятельно». «Поэтому индивидуальное жилищное строительство у нас хорошо развивается», – добавляет представитель управления. Однако, например, в Белово ситуация совершенно другая. Как говорит замглавы города по строитель-

щик, заинтересованный в освоении территории. Между тем, как говорит управляющий директор ООО «Новокузнецкий ДСК» им. А.В. Косилова Павел Панов, самый главный и соответственно дорогостоящий вопрос – это энергообеспечение как процесса строительства, так и дальнейшего развития площадки, в принципе. Так, этот вопрос остаётся открытым и по строительству коттеджного посёлка «Лужечарный» в Новокузнецке. В частности, застройку на части территории здесь планирует вести «Новокузнецкий ДСК». При этом, как отмечает управляющий директор, пока конкуренции среди строительных компаний по освоению площадки нет. «Конкуренция в сфере малоэтажного строительства возникает, когда на площадках будут проведены сети, тогда будут желающие и построить и продать и т.д., – говорит он. – Сейчас бес сетей, на голых местах, никто не хочет заранее вкладывать большие деньги в строительство, а чтобы начать необходимо как минимум, чтобы была электроэнергия. Дорога рядом есть, водопровод проектируется. Плюс ко всему, это вопрос небольшой и не требует таких серьёзных затрат». «Новокузнецкий ДСК» уже имеет опыт комплексной застройки: в 2001 году компания построила посёлок «Радужный», где собственными силами возведла не только дома, но и необходимую инфраструктуру. Причём, как добавляет управляющий директор, если первоначально коттеджи продавались от 500 тысяч до 1,2 млн рублей, то сегодня их рыночная стоимость может достигать 10–12 млн.

БУДУЩИЙ РОСТ В 2012 году власти региона планируют нарастить объёмы ввода малоэтажного жилья до 625 тыс. кв. м (53% от общего объёма). В частности, продолжится комплексная застройка на площадках в Анжеро-Судженске, Берёзовском, Кемерове, Киселёвске, а также в Кемеровском, Новокузнецком, Прокопьевском районах. Начнутся и освоение новых площадок (квартал «Сосновый» в Белово, малоэтажная застройка в п. Малиновка (Калтан), п. Лапшино в Ленинске-Кузнецком, коттеджный посёлок по ул. Сибиргинская в Мысках, микрорайон малоэтажной застройки «Солнечный-2» в Юрге, малоэтажная застройка между Маленькой Итальянской и Зелёным островом в Кемеровском районе). А финансирование строительства инженерных сетей в этом году планируется увеличить почти в пять раз: общая сумма может составить более 220 млн рублей. Кроме того, как добавляет Андрей Кравченко, продолжится строительство многоквартирных малоэтажных жилых домов (до 3-х этажей). Причём, инвестиции будут направлены из всех источников финансирования: бюджетных (в том числе под переселение граждан из ветхого и аварийного жилья, для детей-сирот, ветеранов, многодетных семей и т.д.) и внебюджетных.

Ольга Бычкова

# МОДНЫЙ БИЗНЕС



частиности в Кемерове, можно, но с небольшими оговорками. Думаю, вполне очевидно, что в первую очередь большее развитие здесь получают промышленные отрасли, и это вполне естественно. По моему

мнению, у нас как таковая модная индустрия нацелена на тусовочную молодежь. Условно региональную fashion-отрасль можно разделить на два сегмента, один из которых представлен бутиками с брендовой одеждой модельеров мирового или отечественного масштаба, другой – собственно дизайнеры. Их количество трудно назвать, их уже зарекомендовавших себя может быть около десяти. Причём, в особом дефиците – мужские мастера.

– Как вы считаете, насколько реален выход местных модельеров на российский масштаб? Есть ли кузбасские дизайнеры, которым уже удалось добиться признания? – Конечно, есть. В качестве примера можно назвать новокузнецкого fashion-дизайнера Татьяну Киселеву. На протяжении последних нескольких лет она является участником Российской недели моды. Это одно из главных событий в сфере модной индустрии страны. Выйти на российский уровень вполне реальная перспектива. Хотя,

безусловно, необходимо обладать не только идеями, но и талантом качественно и достойно её воплотить. Между тем, не стоит забывать и об обучении дизайнерскому искусству – это необходимый элемент для грамотной работы, однако, по моему убеждению, свою роль здесь играет собственно внутреннее желание работать в этой сфере.

– Каким образом начинающие и действующие модельеры предпочитают покорять рынок: самостоятельно или привлекая PR-менеджеров и управленцев? Порой создается впечатление, что дизайнеры как бы внаглую со своими идеями и творчеством, так и остались.

– Большая часть модельеров пытаются развивать своё дело самостоятельно. Чтобы привлечь сторонних специалистов, необходимо дойти до определенного уровня, как личного профессионального мастерства, так и иметь в наличии свободные деньги. Причём, второй момент является главным. Сегодня

начинающий модельер фактически поставлен в ситуацию самостоятельного поиска ресурсов и инструментов продвижения. Кстати, здесь свою положительную роль играет тот факт, что город у нас всё-таки небольшой и тут работает схема «где-то показали, кому-то понравилась, и кто-то порекомендовал другим». Всё взаимосвязано, получается, что у нас на уровне города легче себя раскрутить. Однако исключительно собственными силами: пошли за свой счёт купили, шшили, показали.

– В чём тогда интерес к такой профессии – заниматься тем, чем хочешь? – Скорее всего, здесь идея в том, чтобы вложить в себя деньги на первом этапе, а потом уже получать их обратно. Многие дизайнеры шьют на дому, при этом у них есть работа в другом месте. Главное не бояться показать то, что ты делаешь, быть уверенным, но, естественно, это должно быть качественно.

Окончание на стр. 6

## МОДНЫЙ БИЗНЕС

**Окончание. Начало на стр. 5**  
— Кстати, по вашей оценке, насколько оправдано соотношение «цена-качество» дизайнерских товаров? Какие параметры учитываются при формировании стоимости изделия?

— Мы ориентируемся на среднерыночную стоимость работы, например, по пошиву платья, брюк и так далее. Плюс ко всему, безусловно, учитывается цена ткани и других расходных материалов. При этом, мы вкладываем деньги в себя: делаем рекламу, участвуем в конкурсах, в выставках и платим за это. Соответственно, вкладывая больше средств, мы имеем право и назад получать больше. Отсюда и другая цена за работу, по сравнению с обычными агелами. Качество работы модельера — это грамотная композиция. Причём всё должно быть «читабельно», чтобы визуально воспринималось: есть то, что нас привлекает в одежде и то, что отторгает. И естественно, чтобы получить клиента, необходимо создавать такие вещи, которые будут привлекать людей, а это, в свою очередь, базируется, в том числе, и на психологии. В принципе, именно этому дизайнер и учит — грамотно сочетать цвета, пропорции и т.д.

— Мария, если остановиться на продвижении дизайнерской одежды, так сказать, в массы, есть ли какое-то сотрудничество с бутиками?

— Скорее нет, чем да. Особенно пока у модельера нет заслуженного авторитета на рынке. Чаще всего руководители подобных модных отделов едут уже за громким именем. Если говорить обо мне, то в перспективе мне бы хотелось открыть свой салон. Между тем, предложения по продаже созданных вещей через модные бутики поступают.

— По вашему мнению, дизайнерская одежда местных модельеров пользуется спросом среди жителей Кемерово?

— Думаю, что сегодня спрос на хорошую и красивую одежду есть. Конечно, в большинстве случаев это покупатели с определенным уровнем дохода, хотя, по моему мнению, финансовый показатель здесь не будет ведущим. Я уверена, что люди готовы приобретать вещи у региональных дизайнеров, но если они будут качественными. Безусловно, необходимо «популяризировать» местных модельеров. Для этого им необходимо завоевать доверие, и здесь очень важно, чтобы изначально выпускаемая одежда была на достойном уровне, начиная от производства и завершая презентацией коллекций.

— Для выхода на рынок, необходима не только идея, но и её воплощение. Потому закономерно вопрос подготовки кадрового ресурса.

— Заведения, обучающие дизайнерскому искусству, в регионе есть. В качестве примера можно назвать филиал Российского государственного института текстильной и легкой промышленности, индустриально-педагогический колледж. Причём, в последнее время появляются очень много начинающих модельеров. Наверное, это связано с желанием проявить себя и показать свое творчество. Опять же на фоне училища или института, с их поддержкой это можно сделать легче и проще. Так, их ученики принимали участие, например, в «Старте». После завершения обучения необходимо вкладывать уже свои средства или искать инвести-

ции со стороны. Соответственно, в перспективе для кого-то эта сфера уже закрывается. Для меня денежные подспорья на период start-up стала субсидия в размере 60 тысяч рублей из центра занятости. Что касается источников заработка и дохода, то здесь есть возможность шить одежду по индивидуальному заказу. В общем-то, это позволяет поддерживать и реализовывать творческое направление на первых этапах.

— Насколько актуальна для региона проблема дефицита квалифицированных закройщиков, портных, и вообще, может ли рынок труда их предложить сегодня?

— К сожалению, такая проблема есть. Причём, она начинается с процесса обучения — оборудован, на котором отрабатывают свои навыки будущие специалисты, мягко говоря, далеко не современное. Плюс ко всему, индустрия моды и текстиля развивается достаточно быстро и сегодня готова предложить много новых материалов, с которыми необходимо работать совсем по-другому. Получается, что будущие дизайнеры или портные учатся уже непосредственно на своей практике.

— Как в таком случае подобрать специалистов, которые будут помогать модельеру воплощать идеи?

— Выбирать приходится практически «наугад»: приходишь человек, смотришь на него, как работает, а потом делаешь выводы. Плюс ко всему, в заведениях не учат собственно созданию коллекций, скорее всего их цель — научить веесторонне воспринимать моду.

— Как вы считаете, справедливо ли мнение, что более активно модная индустрия развивается в столице и в более крупных городах? Относится ли Кемерово к таким городам?

— Конечно, центрами модной индустрии в России являются Москва и Санкт-Петербург, где проводится большое количество показов, и продвигаются недели моды. Как следствие, если в регионах и есть дизайнеры, модельеры, все они со временем пытаются выйти на российский уровень. Что касается нашего региона, то специализированных показов нет, у нас это по большей части происходит в частном порядке. Например, всё чаще сегодня рестораны для своих посетителей в качестве программы предлагают модные показы. В принципе, сейчас это востребовано: по сути сейчас мы как шоу-программа. Также активно в этом направлении работают гляцевые журналы, но тоже совместно с развлекательными заведениями. Причём, они привлекают, в том числе, и модные бутики.

— Если развивать развитие модной индустрии в Кузбассе сегодня и, например, года три-четыре назад, что существование поменялось?

— Мне кажется, последним наиболее осязаемым влиянием был кризис 2009-го года. В частности, немного снизился объём производства, появились новые тенденции: пришёл некий минимализм, ушла какаля-то роскошь. Хотя в масштабе это может быть и не ощутимо, но в деталях эти изменения заметны и до сегодняшнего дня. Также, не стоит забывать, что дизайнер, как владелец своего дела и одновременно работник, стремится оптимизировать расходы и рационально использовать имеющиеся ресурсы.

Беседовала Ольга Бычкова

## НАТОРГОВАЛИ

**Окончание. Начало на стр. 1**  
Тенденция к увеличению объёмов товарооборота характерна для большинства муниципальных образований. В ряде территорий были достигнуты даже более высокие темпы роста.

Оборот розничной торговли пищевыми продуктами составил около 135 млрд рублей по сравнению с 2010 годом на 3,5% (по предварительной оценке). Что касается реализации отдельных видов продовольственных товаров, здесь динамика — различная. По данным статистики (за 9 месяцев 2011) увеличилась реализация мяса и мясных продуктов, цельномолочной продукции, яиц, сахара, хлеба и хлебобулочных изделий, фруктов. При этом население стало меньше покупать растительного и сливочного масла, муки, крупы, макаронных изделий. Если говорить о дальнейшем развитии продовольственного рынка, то при благоприятной экономической конъюнктуре, он будет, безусловно, расти, хотя и невысокими темпами: 3-4% в год.



**Владимир Киселев:**  
«Ритейлеры изменили стратегию развития, отказавшись от ориентации на бурный количественный рост магазинов любой ценой»

О темпах роста потребления позволяет судить и то, что при повышении товарооборота объём товарных запасов на предприятиях розничной торговли уменьшается — за истекший год — почти на один процент. И при всём кажущемся изобилии текущая и обеспеченность (при сегодняшних темпах потребления) розничного продовольственного товарооборота составляет всего 30 дней (против 33 дней в прошлом году).

Есть стали больше... Но, по-прежнему.

**КТО БОЛЬШЕ ПОТРЕБЛЯЕТ**  
Доля торговли в ВРП, по предварительным данным, составляет 12,6% от общего объёма. При этом доля торговли в налоговых платежах, поступивших в бюджетную систему РФ, — 14%. Статистика также отмечает удельный вес в общем объёме розничной торговли сетевых структур — до 10,6%. Доля малых предприятий здесь, оказывается, превышает сетевые структуры на 3%.

Если говорить о территориях Кузбасса, то, как уже отметил Сергей Карпунына, товарооборот вырос в большинстве муниципальных образований. Чемпионом роста потребления стали Ленинск-Кузнецкий (122,1%), Польсаево (120,6%), Кемеровский район (120,1%), Мариинский район (119,5%), Калтан (117,2%). Наибольшие показатели потребления продуктов на душу населения дала Кузбасс кемеровчане (130 тыс. руб. в

год) и Новокузнецкие (103 тыс. руб. в год). Верха аскетизма достигли жители Кемеровского — они в среднем потребляют продуктов на сумму 28 тыс. руб. в год (в 4,64 раза меньше кемеровчан).

Сокращение продовольственного товарооборота отмечено в Междуреченске, Тайге, Беловском, Кемеровском, Чебулинском районах.



**Ирина Арабына:**  
«По сравнению с 2010 годом размер среднего чека вырос на 12%»

В среднем по области продовольственный товарооборот составил 77,6 тыс. руб. в год на душу населения (88,9 тыс. руб. — в городах и 34,5 тыс. руб. — в районах). И это явное преимущество города над деревней обеспечивает крупные сети розничной торговли продовольствием.

### КТО ВИДЕН ИЗДАЛЁКА

Как уже не раз отмечал в своих обзорках «Авант-ПАРТНЕР», кризисные явления серьёзно затормозили как рост крупных сетевых ритейлеров, так и расширение географии их присутствия. Кризис был очередным пиком роста небольших частных магазинов. Прошедший 2011 год показал, что эта тенденция была непродолжительной. Крупные сети сегодня вновь активно развиваются и стремятся расширить своё влияние. На сегодняшний день в Кузбассе действуют несколько крупных региональных сетей и одна международная (METRO).

По количеству торговых точек в Кемеровской области лидирует «Мария-Ра» из Барнаула. Вторая (по рейтингам некоторых экспертов) западносибирская продовольственная сеть, имеющая на начало года 371 магазин в шести регионах СФО, продолжает осваивать Кузбасс. Количество магазинов формата в области уже превýсило сотню, только в декабре на увеличение числа магазинов, а на увеличение выручки с одного квадратного метра уже действующих магазинов. В связи с этим в Кемерово — 16, в Междуреченске — 11, в Прокопьевске, Киселевске и Белове — по 6-7.

Второй по охвату кузбасской земли является Группа компаний «Система «РегионМаркет» (по экспертным рейтингам она — третья в СФО), скромно считающая себя

также на третьем месте в Кузбассе. Ещё один лидер — новосибирский «Холидей Классик», поглотивший в своё время кемеровскую «Кору». Главное нововведение от «Холидей» — 2 гипермаркета в Кемерово и 1 в Прокопьевске. Кроме того, работают: В Кемерово — 4 супермаркета, 6 универсамов, 2 дискаунтера; в Новокузнецке — 1 супермаркет, 4 универсамы, 4 мини-маркета, 2 дискаунтера, в Прокопьевске — по одному магазину трёх форматов, а также магазины ещё в 8-ми городах Кузбасса.



**По данным Сергея Карпунына, объём розничного товарооборота торговли по области в 2011 году составил более 290 млрд рублей, это на 5% (оценка) больше уровня 2010 года**

Говоря о динамике развития различных продовольственных сетей, Сергей Карпунына отметил, что в последние годы на потребительском рынке области отмечается устойчивая тенденция к росту доли крупных и средних коммерческих организаций.

Их доля в розничном товарообороте за 2011 год увеличилась почти на один процент — с 34% в 2010 году до 34,8% в 2011 г. И на региональном продовольственном рынке наибольший прирост также дают крупные и средние торговые организации, розничные сети. Однако, несмотря на то, что торговые сети в последние годы стали одним из наиболее успешных быстрорастущих сегментов торговли, они не доминируют на потребительском рынке области. В них формируется всего 11% оборота розничной торговли.

### КТО И КАК ИДЁТ К ВЕРШИНАМ

Родная всем кемеровчанам (а чуть позже — и всем кузбассовцам) сеть «Система «РегионМаркет» смотрит на перспективы своего развития с точки зрения максимального повышения эффективности. Генеральный директор компании Ирина Арабына оценивает рост сети за прошедший год таким образом:

— По итогам 2011 г. оборот группы компаний «Система Регион-Март» вырос на 10%.

Сегодня компания является третьей на региональном рынке ритейла после «Мария-Ра» и «Холидей». Говоря о политике нашего развития, важно отметить, что в 2011 году компания дала ставку не на увеличение числа магазинов, а на увеличение выручки с одного квадратного метра уже действующих магазинов. В связи с этим в 2011 г. более чем в 20 магазинах под маркой «Чибис» был проведён ремонт: косметический ремонт магазина, замена торгового оборудования.

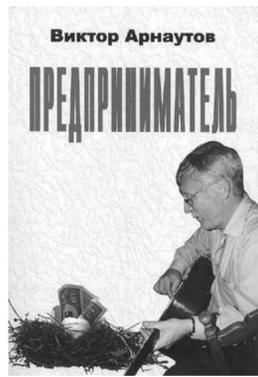
Сергей Волков

Полную версию статьи читайте на сайте [www.avant-partner.ru](http://www.avant-partner.ru)

## КРУГ ЧТЕНИЯ

# ГОРДОЕ ЗВАНИЕ — ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

*Кемеровский писатель Виктор Арнаутлов выпустил роман с очень современным названием: «Предприниматель».*



А впереди — цель! И пока видна эта цель — всё в гору, в гору, в гору, на пределе своих сил и возможностей, как покоритель вершин, одерживающий победу над самим собой. Ускарабалка, осмотрелся, отдышался, испытал миг блаженства — и уже не важно: какими жизненными силами, изобретательством, нестандартными ходами и денежными затратами...»

Вот, например, наш герой «в заграницах» случайно узнает, что там вместо ёлочек выращивают на плантациях пшхты из семян, получаемых в США. Бортниклов зарывается в справочники и выясняет, что кавказская пшхта отличается от сибирской, семена низкого качества откуда-то с Кавказа текут в Европу, но по уменьшающей. Цепь в «сером вестнике» замыкается: а не попробовать ли поставить за рубежом эти самые семена, покупая там, на вырубку те же компьютеры.

Трезвый критик скажу бы сказал: ну сколько там можно заработать на этих семенах? Наш герой прикидывает, да, не так много, но овчинка стоит выделки. Он едет на Кавказ, всё, в конце концов, связывается; из Сибири направляются заготовители пшхтовых шпхт, семенной материал извлекается и доводится до качественной кондиции — есть небольшая предпринимательская поляна, приносящая то, ради чего затеваются все дела в экономике, — прибыль.

Вообще-то совсем не случайно Бортниклов, занимаясь на заре своей предпринимательской карьеры в науке, совершенствует физический эффект «бегущей волны». В его воображении тоже бежит волна, рождая новые виды бизнеса.

Считаю, что Арнаутлов написал «производственный роман» — новый по содержанию, по теме. И положительный герой в наличии — вот он, сибиряк Велимир Бортниклов. Однако с формой автор немного подкачал, о чём ещё скажем ниже. Роман «Предприниматель» вполне можно владать за молодыми российскими литкритиками считать по разряду «нового реализма», почему нет?

Окончание на стр. 8

## ТАНДЕМОНИУМ

*В России близятся выборы президента. После них правящий тандем либо уйдёт в прошлое, либо, напротив, усилится, продавая заранее объявленную рокировку. В любом случае сказать несколько слов об этом явлении хочется.*

Два царя-соправителя традиционно существовали в древнегреческой Спарте. Должность их была пожизненной, но выборной. Впрочем, выбор был невелик: царей можно было избирать только из двух династий, Агиадов и Эврипонтидов. Цари считались равноправными соправителями, но в случае войны один из них возглавлял войско, другой оставался в Спарте. Поскольку спартацами были народом воинственным, должность полководца была почётнее, к тому же он имел право на большую часть военной добычи. Мирная же деятельность царей была сильно ограничена народным собранием и советом старейшин. Зачем спартацам нужны были два царя в голове, окончательной ясности нет, хотя об этом было написано множество учёных трудов. Ясно только, что диархия была институтом традиционным. Античные историки указывали, что эта традиция пошла от двух братьев-близнецов, потомков мифического Геракла. Современные ученые полагают, что Эврипонтиды происходили от пришлых завоевателей-дорийцев, а Агиады — от ахейцев, которые поселились в Греции гораздо раньше, так что их двоевластие — результат компромисса между двумя древнейшими эллиническими племенами.

Есть расхожая фраза, что историю пишут победители; так вот, история Спарты написана побежденными. Словесность куда лучше была развита в Афинах, традицию соперничества со Спартой, но в итоге проигравших ей в Пелопонесской войне. И со слов античных авторов Спарта предстает большою казармой наподобие нынешней Северной Кореи. Впрочем, такой авторитет как афинянин Платон спартаскими порядками искренне восхищался. В целом же Спарта была нормальным античным государством, и соседи уважали спартацев не только за военные достижения, но и за благочестие и законопослушание. В VI веке до н. э. Спарта, как пишет одна современная историк, «прославилась тем, что провозгласила основным направлением внешней политики борьбу с тираническими режимами» (это уже напоминает нынешние США). А после Пелопонесской войны спартацкий царь Павсаний не допустил полного уничтожения разбитого врага: «объективно именно он спас в тот момент афинскую демократию».

В Древнем Риме времен республики также было два соправителя. Они назывались консулами, избирались на один год, обладали высшей гражданской и военной властью, набирали легионы и возглавляли их, а в чрезвычайных обстоятельствах сенат наделял их неограниченными полномочиями. Один их консулов обычно опять-таки возглавлял войско, другой оставался в Риме. Если они не могли договориться о распределении обязанностей, дело решали жребием. Впрочем, римляне также воевали без устали, так что консулы, похоже, и виделись-то редко. В Риме был храм Януса, ворота которого полагалось держать открытыми во время войны и запертыми во время мира. За всю римскую историю запирали этот храм трижды: при царе Нуме Помпилье, в консульство Марка Аттилия и Тития Манлия и при императоре Августе; всего за тысячелетнюю историю Рима не набралось и пятидесяти мирных лет.

Зачем нужно было это двоевластие? Принято считать, что последний царь Тарквиний Гордый так досадил гордым римлянам, что они специально учредили коллегиальное правление, чтобы кто-нибудь не сделался, упаси боги, самодержцем. Правда, своей участи они не миновали, и в имперский период должности консулов сделались декоративными. Но, что интересно, привычку иметь двух правителей римляне сохранили. Обычно император делал соправителем своего наследника, родного или усыновленного. (При Диоклетиане соправителей было сразу четыре — два цезаря и два августа, но в тот период империя разрослась вовсе уж до неприличных размеров; впрочем, и тогда всем было известно, кто на самом деле главный).

Зачем мы так подробно занимаемся спартацами и римлянами? Дело в том, что классическая геополитическая доктрина делит цивилизации на морские и сухопутные. Цивилизации Суши (Рим, Спарта, Империя Чингиснага, Россия) имеют консервативный, иерархический и патерналистский характер. Цивилизации Моря (Афины, Карфаген, Британская империя, США) склонны к демократии и торговле и более динамичны. «Три пунических войны, которые разразились между Римом и Карфагеном, представляли собой архетипическую парадигму соотношений между двумя цивилизациями», — пишет Александр Дугин. — Рим создает свою армию, воспитывает ее, культивирует воинский дух. Римские войны — краса Рима. Карфаген не имеет своей армии, он её покупает. В Риме правят иерархия и традиция, в Карфагене правят деньги... Тем не менее, карфагенская цивилизация способствует развитию торговли, изобретению, новым гибким технологиям». Вывод: сухопутная геополитика у нас в голове, спартацко-римский принцип тандема и является для нас самым органичным?

Тогда стоит взглянуть с этой точки зрения на российскую историю. Первый властный тандем на Руси — это думират «гражданина Минина и князя Пожарского» четырёхсотлетней давности (ну чистые консулы — один воевод, другой собирает за них средства). Правда, после изгнания поляков к власти пришел другой тандем: на царство поставили юного Михаила Романова, но фактически правил его отец, патриарх Филарет. Но с тех пор примеры двоевластия в России ничем хорошим не кончались. В конце того же XVII века соперничество юного царя Петра и его сестрицы Софьи кончилось стрельчим мятежом. В 1917 году двоевластие Временного правительства и Советов привело к развалу страны и гражданской войне. После смерти Сталина коллегиальные руководители тотчас принялись поедать друг дружку: сначала расстреляли Берия, потом сослали Маленкова. А чем кончилось двоевластие Горбачева и Ельцина, никому напоминать не нужно.

При этом святая Русь вряд ли когда-то могла похвастаться спартацким почтением к закону. А что касается Рима, там консулы служили без жалования, из чести, и еще своих денег приплачивали на хлеб и зрелища для плебса. А императоры в государственных интересах усыновляли наследников, хотя порой терпеть их не могли, как Август Тиберию. А у нас никогда не отличали казны от собственного кармана, и кровных наследников зачастую казнили (Иван Грозный, Петр Великий, Иосиф ужасный — хрестоматийные примеры). Так что геополитика геополитикой, а в русском коллективном бессознательном много чего намешано: и созидательное начало, и дух всеотрицания, и экономический задор, и витание в облаках, и жесткая иерархия, и беспримерное разгильдяйство, и благочестие взахлеб, и мистические пучины. В общем, никто не даст нам избавленья — ни римский мученик Сивевола с рюкою на жаровне, ни пресловутый спартацкий мальчик с лисенком за пазухой.

А впрочем, в наших необятных рамках и идея тандема, наравне с другими, может кому-то пригодиться по сердцу. Помню, как в Новгородской области один районный голова рассказывал, какое у него славное сотрудничество налаживалось с тамошними историками да археологами: «Большой хороший тандем во всех направлениях». И целый семинар газеты «Культура», два десятка молодых и искушенных журналистов, как заверженные его слушали — малорамотного и косноязычного, зато наделенного каким-то куражом и даже, не побоюсь этого слова, харизмой.

Юрий Юдин

Главный редактор Галина Красиленкова.

Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.

Газета «Областная экономическая еженедельник «Авант-ПАРТНЕР»

учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована

Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.

Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

Адрес редакции, учредителя и издателя: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616.

Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет [www.avant-partner.ru](http://www.avant-partner.ru);

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка

на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции

запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕРС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания

номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка,

VIP-расылка — бесплатно. В розницу — цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

# ПРОЕКТ ЗАВЕРШЁН... НО БУДЕТ ШИРИТЬСЯ

*«Авант-ПАРТНЕР» на протяжении полугода подробно освещал все мероприятия реализации в Кузбассе молодёжного проекта «Ты – предприниматель». Напомним, что сам проект являлся частью областной программы Департамента молодёжной политики и спорта Кемеровской области «Вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность». В конце декабря были подведены итоги всего сделанного (подробная информация об этом содержится в альманахе «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг № 4 за 2011 год»), а за неделю до нового 2012 года в большом зале Администрации Кемеровской области прошло торжественное собрание организаторов и участников молодёжного проекта.*

– Самое важное в этой работе, которая была проведена, это – тот интерес, который проявили к проекту все его участники, – такую оценку сделанному дала **Елена Руднева**, занимавшая на тот момент должность заместителя губернатора по вопросам образования, культуры и спорта. – А ещё, что было хорошо заметно, так это отсутствие какой-либо боязни перед решением весьма серьёзных и сложных проблем бизнеса. Отсюда и ответ на вопрос – почему в пред-



**Елена Руднева:** «Самое важное в этой работе, которая была проведена, это – тот интерес, который проявили к проекту все его участники»

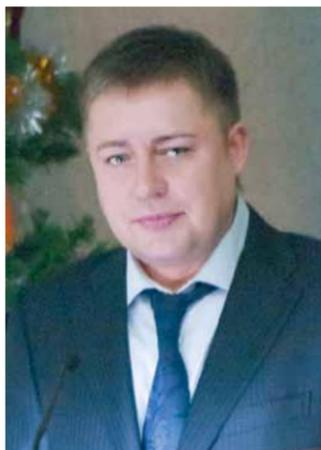
принимательство надо привлекать молодых. Уже потому что решение нелёгких задач их не пугает.

Трудностей и сложных задач, которые были подготовлены для участников молодёжного предпринимательского проекта, действительно хватало. Только для того, чтобы пройти конкурс и получить доступ к обучающим программам каждый потенциальный молодой предприниматель должен был пройти многоступенчатый отбор. Предварительно все желающие были разделены организаторами на четыре группы – согласно мотивации и уровню своей готовности к тому, чтобы вступить на путь предпринимательства. Затем начался сам отбор. По заказу Департамента молодёжной политики и спорта областной администрации в его качестве исполнителя вели специалисты ОГУ «Кемеровский региональный ресурсный центр». Также к работе были привлечены специалисты вузов, центров поддержки предпринимательства, служб занятости населения, общественных организаций, волонтеры из разных городов Кузбасса. Широкая информационная кампания с привлечением СМИ была подкреплена созданием ежедневно обновляемого сайта [molpred42.ru](http://molpred42.ru). Задача была не из лёгких – в кратчайшие сроки привлечь в

программу не менее трёх тысяч участников, что вполне удалось организаторам проекта.

По итогам отбора к участию в четвёртом этапе – экспертных сессиях были допущены 690 человек. 620-ти участникам удалось выдержать это испытание с достоинством.

В финал конкурса вышли 434 человека, из них 284 «суперфиналиста» получили доступ к участию во всех обучающих модулях про-



**Дмитрий Алференко:** «В проекте приняло участие более 11 тысяч молодых людей из самых разных городов и районов Кузбасса»

екта. И хотя в процессе обучения шла некоторая корректировка и ротация участников, проект был не только выполнен, но и перевыполнен. Этому способствовало появление во время самого учебного процесса дополнительного 5-го обучающего модуля. 50 молодых предпринимателей и тех, кто только готовится открыть своё дело, прошли стажировки на предприятиях Кемерово и Новокузнецка. 17 человек вынесли собственные

проекты на итоговую защиту, в результате которой нескольким из них удалось найти инвесторов для их развития. Именно эта группа молодых людей и стала основными триумфаторами торжественного собрания – все они получили гранты губернатора на открытие или развитие собственного дела.

– Я поздравляю всех собравшихся в этом зале – обратилась к молодёжи председатель комитета по вопросам предпринимательства, инноваций и имущественных отношений Областного совета народных депутатов Кемеровской области **Елена Козлова**. – И не только с тем, что мы завершили сегодня первый год реализации проекта «Ты – предприниматель», но и с тем, что он будет продолжен в дальнейшем. А значит, что ещё большее количество молодых людей смогут принять в нём участие в новом году. Тот подход, который был выбран для работы над проектом, полностью оправдал себя: одновременное участие в нём представителей власти, инфраструктуры поддержки предпринимательства, учреждений образования, общественных организаций, действующих предпринимателей дало максимальный эффект»



**Елена Козлова:** «Тот подход, который был выбран для работы над проектом, полностью оправдал себя: одновременное участие в нём представителей власти, инфраструктуры поддержки предпринимательства, учреждений образования, общественных организаций, действующих предпринимателей дало максимальный эффект»

Кузбасса. Активность росла по мере продвижения проекта. В отдельных мероприятиях принимали участие по 250 человек. Пожалуй, больше всего порадовал нас тот факт, что 8,5% участников относились к самой юной категории – многие из них ещё школьники. Радуют и прогнозы на новый год – мы уверены, что в 2012 году количество молодых людей, планирующих связать свою профессиональную деятельность с предпринимательством, значительно вырастет. Всё это говорит о значительном повышении социальной активности молодёжи, роста их ответственности за собственное будущее и будущее нашей страны

*Сергей Волков*

## ГОРДОЕ ЗВАНИЕ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Окончание. Начало на стр. 7

У множества, кинувших в рынок, по-разному происходило вращение в бизнес: как правило, подгребали под себя государственное, общественное, прикармливали чужое, отнимали у более удачливых – мало ли мы знаем историй рейдерских захватов... У Арнаутова герой всякий раз созидает своё, выстраданное с нуля, придуманное на сто процентов самим.

Поехали на рыбалку с иностранцем и случайно узнали, что наш мормыш, который припасли для прикорма и наживки, в Европах называется как-то непонятно по-латински, но это тот же самый мормыш. А почему бы не попытаться построить цепочку: мы вам этот самый рыбный корм, вы нам денежку, на которую мы опять-таки закупим и привезем на российский рынок нужный дефицит. И ведь довел идею до осуществления.

Или вот ещё пример; кто, узрев шприц, брошенный наркоманами, может родить одно из направлений малого бизнеса – сбор этих отработанных инструментов по больницам, разборка на элементы и сдача в виде вторсырья как пластмассы и нержавеющей стали. Ведь всего-то несчастные граммы, складывающиеся в килограммы, а двум людям дал работу в 90-е, когда свирепствовала безработица, себе кое-что оставалось, да и решил проблему,

у которой есть, в числе прочих, и экологическая составляющая. Птичка по зёрнышку клюёт...

И это далеко не все истории, поведанные нам писателем, вслед за героем. А ещё и предпринимательская философия Бортникова, которая представляет немалый интерес, так как выходит на злободневную тему честности и бизнеса! Ещё и натуральные продукты производит, которые можно использовать для укрепления здоровья и продления жизни! Всё это и многое иное, в большей или меньшей степени берёт в плен читателя по мере погружения в предпринимательские глубины Велимира Бортникова.

Мне в свое время довелось поработать на одного из «новых русских» в течение нескольких лет, потому знаю не понаслышке проблематику, которая стояла перед новым классом предпринимателей в период их зарождения и становления. И закон приходилось всем им нарушать, иначе ничего бы не сдвинулось. Бортников тоже нарушает, по мелочам, но приходится это делать. Однако одни обходили правовые преграды по необходимости, другие с радостью опускались в криминал. Инаезды ушлых людей переносили (не все, между прочим, выдержали), Бортников повезло, что всё закончилось благополучно, преступным авторитетам понадобились только

его мозги, за что, кстати, они ещё и рассчитались звонкой монетой. А что вначале пощипали финансово, так хорошо, что не прибили и бизнес не загубили совсем.

И ведь не из космоса прилетели такие как Бортников, рядом жили, пришло время, и раскрылись их таланты на ниве экономики. Роман Арнаутова – это отпущение грехов настоящим бизнесменам России, а то у нас принято всех валить в кучу: дескать, мироеды, спекулянты, хапуги. А откуда же тогда, пусть пока уродливый, несовершенный, но все-таки рынок, несмотря ни на что появился? Вспомните, что было при торжестве плановой экономике: очереди, сплошной дефицит, блат. Между прочим, нет ни единого примера в истории, когда бы плановая экономика добилась изобилия.

Нет, не случайным Борнитов ощущает, что его «будто кто ведёт по жизни, подталкивает, направляет пойдти туда-то, сделай то-то». «...Модель очередной затеи у него возникла в голове как бы самостоятельно, всё по тому же какому-то предопределению, а вот извлечение человеческих знаний и накопленного опыта – через книги!» Весьма симптоматичное заявление о бортниковских книжных разысканиях, для последователей в рядах предпринимательских – это как бесплатный хороший совет.

...Порассуждаем о форме произведения. Новая тема требует обновления формы, что есть вообще-то общее место в теории любого из видов искусства. Сказать, что Арнаутов ничего не предпринимает, в смысле искания новых писательских путей, неверно. Вот, например, временные пласты в произведении тасуются-перемешиваются, правда, с известной осторожностью. Да и тема нова, о чем уже было сказано.

Но «новая песня» требует новаторства более серьезного, а с этим у автора как-то жидковато. Интересное произведение, однако, когда оно объемное и, в тоже время ровное по изложению, получается, как езда по нетряской дороге – это как музыка, без конца повторяемая, вызывающая, в конце концов, утомляемость.

Ещё более серьезные недочеты с писательским стилем происходят, ввиду отсутствия редактора. Замыливается глаз, как хорошо известно всем пишущим, не видишь очевидных несообразностей. Вот, к примеру, рассказывается, как Бортникова отправляют с суммой более миллиона рублей за покупкой мебели. А чуть позднее он выручает за первую сданную партию использованных шприцев восемьсот рублей – совсем, говорится, неплохие деньги. А дополнительных

«верстовых» временных столбов не расставлено, или они есть, но их не видно – когда, в какие времена, что происходило? И вообще с деньгами часто случаются непонятки. «Две тысячи баксов, – сказано в романе, – тем не менее, оказались в его кармане (Бортникова – В.П.) Впрочем, не надолго. Имея опыт купца-челнока, закупил он на всю тысячу зарубежных товаров». Так две тысячи или все-таки одна?.. Или вдруг начинает раз за разом мелькать какое-то словечко в соседних абзацах, как, например, «шишки». Ну назови, хотя бы, «природный склад орехов» – да мало ли синонимов в русском языке...

Писатель легко пользуется местными говорами, но, честное слово, иные, из использованных слов, требуют или сносок, или словаря в конце книги: мы оба с ним – сибиряки, но мне были непонятны некоторые арнаутовские жаргонизмы.

Об опечатках не буду распространяться – их много.

Несмотря на замечания, роман «Предприниматель» Виктора Арнаутова заслуживает внимательного прочтения. Повествование интересно, и самое главное, поучительно, что немало для малоизвестной по текущей литературе темы.

*Валерий Плющев*



2 904242 101755 1