



2 **ГДЕ
В КЕМЕРОВЕ
ПОСТРОЯТ
ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР**



3 **КАКИЕ
КУЗБАССКИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ
ЗАКРОЮТ**

АКТУАЛЬНО

ПОМОЧЬ САМИМ СЕБЕ



Новокузнецкие предприниматели решили помочь себе в поиске информации о насыщенности отраслевых рынков.

Группа членов совета по поддержке малого и среднего предпринимательства при главе города разработали IT-проект, который поможет быстро находить информацию о конкурентах и о поддержке бизнеса. Пока инициаторы, заявившие о федеральном масштабе проекта, заручились поддержкой только городских властей.

Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» Павел Егоров, один из инициаторов проекта, член молодежного комитета городского Совета по поддержке предпринимателей, сама идея родилась в прошлом году после очередного Послания президента РФ федеральному собранию. «В нём много говорилось о развитии бизнеса, о взаимосвязи власти и бизнеса, – говорит Па-

вел Егоров. – Вот мы и решили придумать проект, который бы не просто ответил на вопрос о том, кто для кого – власти для бизнеса или наоборот, но и приносил практическую пользу». Так родился Интернет-проект, пользователи которого смогут экономить время на то, что поиск необходимой информации о насыщенности рынка объектами торговли и услуг.

«Я вам приведу простой пример. При недавнем объединении сёл Малиновка и Сосновка жители жаловались, что у них нет аптеки. Что получается? В Новокузнецке аптеки на каждом шагу, а там большая территория без этой услуги. Наш ресурс как раз должен помочь предпринимателям найти такую свободную нишу. Заходя на сайт, зарегистрировавшись, пользователь сможет увидеть дислокацию объектов торговли и услуг в интересующем его районе», – поясняет Павел Егоров. Помимо этой информации на сайте будут краткие данные о муниципальных образованиях, о тех льготах и программах для бизнеса, которые там действуют. В перспективе возможно разме-

щение информации о проводимых благотворительных акциях и потребностях различных учреждений и организаций.

Для насыщения ресурса, который сейчас тестируется, планируется использовать базы поисковых и справочных систем, например ДубльГИС, а также данные местных администраций.

Президент Союза предпринимателей Новокузнецка Сергей Маргюшов считает, что на сегодняшний день «он позволяет решить ряд проблем, которые возникают у бизнеса, в том числе и проблему недостатка информации». Поэтому основная задача, говорит он, – это сбор и консолидация информации, с по-

Окончание на стр. 2

**КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА КЛИЕНТА –
ОСНОВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ
ИПОТЕЧНОГО БРОКЕРИДЖА**

СТР. 7



АГЕНТСТВУ НЕДВИЖИМОСТИ СВЯЗИСТ – 25 ЛЕТ!

25 лет назад в Кемерове было положено начало рынку частных риэлторских услуг – вдохновившись законом «О Кооперации», Иван Григорьевич Дорохин в апреле 1988 года основал фирму «Связист».

Основным направлением деятельности на тот момент был городской и междугородний обмен неприватизированного жилья. С тех пор прошла целая эпоха в развитии нашей страны – Россия пережила не один экономический кризис, многочисленные изменения в законодательстве, но агентство недвижимости «Связист» неизменно остаётся одним из ведущих в Кемерове, ступая в ногу со временем, открывая новые направления работы и придерживаясь стандартов наиболее авторитетных профессиональных объединений. Так, «Связист» является членом Российской Гильдии Риэлторов и Лиги Риэлторов Кузбасса. Вместе с коллегами агентства активно участвует в общественной жизни региона, в конференциях и семинарах, повышает грамотность населения в правовых вопросах, связанных с объектами недвижимости – словом, делает всё для того, чтобы слово «риэлтор» в сознании любого человека стало прочно ассоциироваться со словом «профессионал».

За четверть века «выросло» уже не одно поколение риэлторов, немало руководителей существующих сегодня агентств получили «путёвку в профессию» в стенах фирмы «Связист» и с гордостью называют своим Учителем её основателя. Смена поколений произошла и в самом «Связисте» – сегодня



Учредитель АН Связист
Иван Дорохин

кемеровским офисом агентства успешно управляют сын и дочь учредителя, Дмитрий и Елена Дорохины.

Агентство всегда держало руку на «пульсе времени» – ещё на заре развития сети Интернет «Связист» стал первым агентством, организовавшим собственный сайт – www.agent42.ru, который на сегодня максимально акту-



**АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ОСНОВАНО В 1988 ГОДУ**

ален и имеет высокие рейтинги; первым создал отдел коммерческой недвижимости, не боялся экспериментировать с новыми маркетинговыми и рекламными технологиями. Весь персонал Агентства недвижимости связист имеет высшее образование и большой опыт работы.

Несмотря на солидный для агентства «возраст», «Связист» продолжает активно развиваться. Агентство оказывает полный спектр услуг, связанных с куплей, продажей и обменом жилой и коммерческой недвижимостью, городских квартир и загородных домов, а также земельных участков. В 2006 году «Связист» открыл филиалы в Анапе и Сочи, предложив сибирякам уникальную возможность приобрести недвижимость в самом солнечном крае нашей страны. Но и на этом агентство не остановилось – развивается направление по работе с новостройками, также «Связист» занимается реконструкцией зданий.

Надёжная работа фирмы проверена временем. Будем рады видеть вас в числе наших клиентов.



**Мы не жертвуем качеством
Проминвест Лизинг**

Все виды лизинга:

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

Удобное решение для реальных проектов



ул. Терешковой, 41 к2,
офис 801, БЦ Сити Плаза
тел. (3842) 45-55-45
www.prominvest-kuzbass.ru

Недвижимость в Кемерове

www.agent42.ru

Тел. п. 36-11-53, 36-11-55, с. 33-22-72, 33-22-92

г. Кемерово,
ул. Красноармейская, 132
тел.: 8 (3842) 36-11-53, 33-11-93

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ИЗ «БИЛАЙНА» – В «ЭНВИЖН ГРУП»

В апреле 35 сотрудников технического блока «Билайн» в Кемеровской области переходят на работу в «Энвижн Групп». Как сообщили в дирекции по внешним коммуникациям Сибирского региона ОАО «Вымпелком» (марка «Билайн»), эксплуатацию фиксированного интернет-бизнеса «Вымпелком» передает системному интегратору «Энвижн Групп», но с сохранением бренда «Би Лайн». «Энвижн Групп» будет обслуживать сети широкополосного доступа (ШПД) «Вымпелкома» и подключать к ним новых розничных абонентов. «Передача функции обслуживания происходит в несколько этапов, и Сибирский регион пройдет эту процедуру одним из первых. Мы ориентируемся на начало мая, когда персонал и ответственность за обслуживание перейдет от «Вымпелкома» к «Энвижн Групп», – пояснил директор дивизиона аутсорсинга и консалтинга ЗАО «Энвижн Групп» **Максим Семенухин**. Всего в рамках соглашения в «Энвижн Групп» перейдут более 2,5 тыс. человек по всей России. В Кемеровской области процесс оформления трудовых отношений ещё не закончен.

ИЗ ПОЛИЦИИ – В «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ»

Александр Елин, ушедший в отставку в апреле прошлого года с должности начальника ГУ МВД по Кемеровской области, получил назначение в ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь». Как сообщили в пресс-службе компании, он будет работать заместителем директора по безопасности и режиму. Александр Елин родился 27 января 1958 года в Петропавловске-Камчатском. В 1984 году окончил Свердловский юридический институт, после чего работал на различных должностях в органах внутренних дел Свердловской области. В 1996 году с отличием закончил Академию МВД Российской Федерации. В 2001 году переведен в Москву на должность заместителя инспектора МВД РФ. С 2003 года и до ноября 2007 года работал заместителем начальника ГУБОП (впоследствии департамент по борьбе с организованной преступностью и терроризмом) МВД РФ. В должности руководителя ГУ МВД по Кемеровской области проработал до апреля 2012 года, когда сам подал рапорт об отставке. Перед этим он был временно отстранен от работы приказом министра внутренних дел России в связи с проводимой проверкой. Она была вызвана тремя случаями преступлений, включая пытки и убийства, в которых были обвинены кузбасские полицейские.

АЭРОПОРТ ПРОИГРАЛ СПОР ПО АРЕНДЕ

Апелляционная жалоба ООО «Международный аэропорт Кемерово» (МАК, входит в холдинг «Сибирский деловой союз») осталась без удовлетворения после её рассмотрения 2 апреля Седьмым арбитражным апелляционным судом в Томске. Теперь решение кемеровского арбитража, принятое 21 января, вступило в законную силу. Согласно материалам данного дела, МАК просил признать отчёт не соответствующим стандартам оценки и стоимость арендной платы не соответствующей рыночной стоимости. Именно оценка была в основе решения томского ФГУП «Кристалл» об увеличении арендной платы за федеральное имущество в составе аэропортового комплекса Кемерово (главный объект в этом имуществе – взлётно-посадочная полоса, ВПП). Оно было сдано МАК в аренду в 2005 году за 94,5 тыс. рублей в месяц, в 2009 году аренда была увеличена до 286,7 тыс., а с февраля 2012 года – до 338,3 тыс., в том числе, 244 тыс. рублей за полосу. С 2011 года федеральное имущество было передано в хозяйственное ведение «Кристалла», который в свою очередь увеличил аренду за ВПП до 1,25 млн рублей в месяц с 1 мая 2012 года. Увеличение платы было основано на оценке, проведенной томским ООО «Центр экономических консультаций и оценки». Принятое 21 января решение суда первой инстанции отклонить иск МАК было основано на том, что истец не предоставил доказательств неправомерности увеличения аренды, а, оплачивая увеличенную аренду, фактически принял предложенные ответчиком новые условия договора. Апелляционная инстанция оставила это решение без изменений.

ВЗАМЕН ОТЕЛЯ – ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР

В центре Кемерово на чались строительные работы на участке, который власти города продавали под строительство отеля ещё шесть лет назад. Однако, взамен гостиницы Ассоциация строительных организаций «Промстрой» начала возведение общественно-делового центра площадью около 17 тыс. кв. метров и стоимостью 840 млн рублей. Как сообщил **Олег Козырев**, вице-президент Ассоциации строительных организаций «Промстрой», проект по застройке участка на пересечении Кирова и Советского возобновился после того, как АСО «Промстрой» приобрело ООО «РГИ-Кемерово», арендовавшего эту землю, и выкупило этот участок в 5,7 тыс. кв. метров. По градостроительному назначению участок находится «в деловой зоне», что дает возможность строить и другие объекты, и от строительной гостиницы «Промстрой» отказался, решив строить общественно-деловой центр площадью около 17 тыс. кв. метров. По данным Олега Козырева, это будет здание в 6-7 этажей, построенное по монолитно-кирпичной технологии, в архитектурном стиле сегодняшнего центра Кемерово, в духе «большого советского стиля». Финансирование, по его словам, «производит стратегический инвестор, который доверяет нам архитектурно-строительное решение, но полностью берет финансирование, взамен получая саму постройку, инвестор пока не раскрывается». Завершить стройку планируется в конце 2015 года.

ПРИЧИНУ ОБРУШЕНИЯ НАШЛИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ХАЛАТНОСТИ

Следствие завершило и передало в суд уголовное дело бывшего начальника отдела строительства, реконструкции и эксплуатации линейных сооружений ГУ «Кузбассспасажиротранс» **Вадима Филлимонова**. Его долги виновным за инцидент 2 сентября прошлого года, когда при проведении ремонта крыши автовокзала в Белово произошло обрушение опорной балки, крыши и кровельного помещения, что привело к гибели 48-летней женщины. Ещё 14 человек получили вред здоровью различной степени тяжести. Как сообщила пресс-служба следственного управления СК РФ по Кемеровской области, решение о проведении ремонта кровли Беловского автовокзала приняла комиссия ГУ. Исходя из строительных нормативов и положений Градостроительного кодекса, требовалось проведение капитального ремонта, «составление проектов, создание условий, исключающих нахождение граждан на территории объекта строительства». Обвиняемый, по версии следствия, «выполнил ремонт, игнорируя данные требования».

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»**

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОМПЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

ПОМОЧЬ САМИМ СЕБЕ

Окончание. Начало на стр. 1
следующим её распространением. Здесь понадобится помощь от властей. Проект уже был представлен городским властям и



Сергей Мартышов считает, что на сегодняшний день этот проект позволяет решить ряд проблем, которые возникают у бизнеса, в том числе и проблему недостатка информации

начальнику областного управления предпринимательства **Наталье Кудрявцевой**. На местном уровне разработчики получили поддержку. По словам начальника отдела содействия малому

и среднему предпринимательству **Мария Молоканова**, считает, что «чем больше информационных ресурсов, тем лучше». Сама администрация готова предоставить любую нужную информацию для наполнения ресурса. А вот Наталья Кудрявцева воздержалась от оценок проекта для «Авант-ПАРТНЕРА», передав через пресс-секретаря, что «это хорошая идея, и, если её поддерживают в городе, то это хорошо». Непосредственный начальник Натальи Кудрявцевой заместителя губернатора **Сергей Кузнецов**, узнав от корреспондента «Авант-ПАРТНЕРА» о проекте, выразил желание с ним познакомиться подробно, заметив при этом, что в Новокузнецке, действительно, актуальна проблема недостатка информации.

Павел Егоров считает, что наиболее востребованной система будет о представителей торговли и сферы услуг. Особенно актуальной она может стать для начинающих предпринимателей, которые подыскивают место для мастерской, парикмахерской, магазина и т.д. Также система будет интересна тем, кто хочет расширить свой бизнес в городе и за его пределами.

Предполагается, что система будет запущена в сентябре. Первоначально, говорит Сергей Мартышов, «этот проект мы «об-

катаем» на юге региона, после перейдем к реализации на области, если опыт будет удачным, то надеемся, что проект получит распространение и в других регионах Российской Федерации». До сих пор, по данным Союза, такого опыта не было в других регионах. На этом пути он видит только одно препятствие – отсутствие человеческих ресурсов в муниципалитете, в задачи которых входило бы сбор и анализ информации подобного рода. С этим согласны и в самой администрации. Однако решать эту проблему за счёт самих предпринимателей инициаторы не намерены. Ресурс задуман как некоммерческий проект, с пользователей не будет взиматься плата.

Александра Фомина



ВНИМАНИЮ ПРОЕКТИРОВЩИКОВ, ГЛ. ИНЖЕНЕРОВ, ГЛ. ЭНЕРГЕТИКОВ, ГЛ. МЕХАНИКОВ, ТЕХ. ДИРЕКТОРОВ

«СовПлим-Сибирь» – инженеринговая компания по разработке инновационных технических решений по очистке воздуха в различных отраслях промышленности – приглашает вас 15-16 мая 2013г. на **бесплатную двухдневную конференцию**, на которой будут рассмотрены системы очистки воздуха в энергетике, горнодобывающей, металлургической отраслях и промышленности строительных материалов. Программа конференции выстроена в формате «доклад-обсуждение»:

- 15 мая. Большая и средняя энергетика.**
- Актуальные задачи систем аспирации и пылегазоочистки при работе с твердым топливом.
 - Практика применения аспирации в трактах топливоподачи ТЭЦ, ГРЭС от склада поставщика до топки котла.
 - Экономические аспекты применения сухого и мокрого способов очистки.
 - Компоновочные решения современного пылегазоочисточного оборудования.
 - Требования промышленной безопасности и систем комплексных защит.
 - Централизованная пылеборка.

- 16 мая. Металлургия и промышленность строительных материалов.**
- Актуальные задачи систем аспирации и пылегазоочистки в металлургии и промышленности строительных материалов.
 - Примеры проектных решений и их внедрение на предприятиях.
 - Централизованные вакуумные системы.
 - Требования промышленной безопасности и систем комплексных защит.

Во время проведения круглого стола у вас будет возможность обсудить ваши актуальные задачи и вопросы.

Дата и время проведения: 15-16 мая 2013, с 9.00 до 18.00 (с перерывом на обед).
Место проведения: г. Новокузнецк, Бизнес Центр «Меридиан», ул. Сеченова, 28а, конференц-зал.
Предварительная регистрация является обязательной!
Звоните по тел.: 8 (383) 266-25-45, вн. 1209. Контактное лицо – Самсонюк Светлана или отправьте заявку на samsonuk@sovplym.ru.
Окончание регистрации – 30 апреля 2013.

ООО «СовПлим-Сибирь»
г. Новокузнецк, ул. Никитина, 20
8 (383) 266-25-45
www.sibsoplym.ru

ЗАКРЫТИЯ И ОСТАНОВКИ

Развернулся новый кризис или это пока небольшое замедление экономического роста, за три с небольшим месяца 2013 года понять сложно. Однако, несомненно одно – начало года отметились сразу несколькими закрытиями крупных промышленных предприятий в Кузбассе. Все они относятся к категории так называемых «старых производств», и наверняка их закрытие рано или поздно состоялось. Но вряд ли это улучшит экономическую ситуацию в целом в регионе, и в отдельных городах. Тем более, в ситуации то ли спада, то ли стагнации.

О том, что прокопьевские шахты закрываются «Авант-ПАРТНЕР» уже писал (см. № 5 за 2013 год), правда, в отношении тех предприятий, что находятся под управлением московского предпринимателя **Дмитрия Якубука**. Хотя на самом деле процесс начался раньше, с предприятий, что управляются холдингом «Сибирский деловой союз» (СДС). Одна из его четырёх прокопьевских шахт – «Тырганская» – в связи с убытками была поставлена на сухую консервацию в октябре 2009 года. По сути, она уже закрыта, ведь с 1 января 2012 году её лишили лицензии на недра, а все имущество распродано в ходе банкротства. Теперь подошла очередь ещё одного предприятия, ООО «Шахта им. Ворошилова». Его

заны некачественные разведка и проектная оценка Каменущинского месторождения, не подтверждение содержания меди в руде, 0,8-0,9% вместо 1,4% по плану, высокий коэффициент вскрышных работ, необходимость выполнения большого объема капитально-строительных работ.

В соответствии с приказом горные работы на оставленном 1 марта разрезе «Каменущинский» уже не возобновляются, а с 1 июня – прекращается работа на карьере «Ново-Салаирский», обогащательной и золотизвлекательной фабриках и других подразделений. К 1 октября предписано подготовить проекты консервации карьеров, 1 мая 2014 года – проекты ликвидации фабрик и других опасных объектов, за исключением котельных, хвостового хозяйства и участка шахтного подъёма и водотлива.

ООО «Шахта им. Ворошилова» построена в 1931 году, добывает коксующиеся марки угля (КО, КС, СС), работает с производственной мощностью около 500 тыс. тонн угля в год. С апреля 2007 года находится под управлением кемеровского ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз». В июне 2007 года на шахте было введено конкурсное производство, которое продлено до 19 июня 2013 года. На предприятии занято более 1 тыс. горняков, помимо этой шахты под управлением «СДС-Угля» находятся также ООО «Шахта «Зиминка», ООО «Шахта «Красногорская» и ООО «Шахта «Тырганская».

консервация намечена на четвёртый квартал нынешнего года, но в связи с этими планами сокращения на шахте уже начались.

О том, что шахта им. Ворошилова полностью «встаёт на консервацию по решению собственников в IV квартале текущего года, а три участка подготовительных работ со 145 горняками уже сокращаются», сообщила пресс-служба Федерации профсоюзных организаций Кузбасса со ссылкой на материалы пленума территориальной организации Прокопьевска и Прокопьевского района Росуглепрофа, который прошёл 5 апреля. В пресс-службе СДС сообщили, что пока не будут давать комментарии по шахте им. Ворошилова. Впрочем, позиция холдинга по поводу шахты известна – на совещании в областной администрации по ситуации на прокопьевских шахтах 21 марта президент СДС **Михаил Федиев**

подземных специальностей, и не создано необходимое количество рабочих мест. Хотя в целом уровень безработицы в городе низкий, и есть вакансии на шахтах и разрезах Прокопьевского и Новокузнецкого районов.

Ещё два закрытия ожидаются в Новокузнецке и в Гурьевском районе. В первом – это листопрокатный стан в составе ОАО «Евраз – Объединенный Западно-Сибирский металлургический комбинат», во втором случае – Салаирский рудник. Приказ о прекращении производственной деятельности на нём ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» приняло 29 марта. В обосновании остановки указано, что с 2005 по 2012 гг. производственная деятельность рудника принесла 4,77 млрд рублей убытков. Основными причинами их появления в пояснительной записке к приказу ука-

заны некачественные разведка и проектная оценка Каменущинского месторождения, не подтверждение содержания меди в руде, 0,8-0,9% вместо 1,4% по плану, высокий коэффициент вскрышных работ, необходимость выполнения большого объема капитально-строительных работ.

В соответствии с приказом горные работы на оставленном 1 марта разрезе «Каменущинский» уже не возобновляются, а с 1 июня – прекращается работа на карьере «Ново-Салаирский», обогащательной и золотизвлекательной фабриках и других подразделений. К 1 октября предписано подготовить проекты консервации карьеров, 1 мая 2014 года – проекты ликвидации фабрик и других опасных объектов, за исключением котельных, хвостового хозяйства и участка шахтного подъёма и водотлива.

Салаирский серебряный рудник работал в 1782-1897 гг., в 1928 году был восстановлен для добычи полиметаллов для Беловского цинкового завода. В 1998 году ОАО «Салаирский горно-обогатительный комбинат» было обанкрочено. Его имущество приобрело ЗАО «Салаирский химический комбинат», которое купило также лицензию на разработку Каменущинского месторождения меди (запасы – около 150 тыс. тонн) рядом с горным отводом ГОКа. В конце 2005 года УГМК приобрела СХК, в 2008 году запустила Каменущинский карьер. Всего в развите рудника в 2005-2012 гг. было вложено 2,6 млрд рублей.

После закрытия «никто не остается без работы» заявил директор КРУ **Игорь Москаленко**. Для этого компания готова предоставить места всем высвобождаемым работникам на других предприятиях компании, расположенных поблизости с Салаиром и Гурьевским районом, и обеспечить доставку людей. Кроме того, принято решение об организации курсов переквалификации для работников, которые примут решение сменить род деятельности. «Тем же, кто всё-таки не пожелает продолжить свою работу в компании, будут произведены все выплаты, предусмотренные российским законодательством», подчеркнул Игорь Москаленко. Часть подразделений рудника и работников (всего 64 че-

ловека) были переведены еще до появления приказа о прекращении производства, и предстоит трудоустроить 784 работника ГРП. Для них готовятся предложения о работе на Бачатском, Краснобродском и Моховском угольных разрезах, филиалах КРУ.

Как сообщила **Марина Бушниская**, председатель профкома предприятия, для работы в филиалах КРУ работники ГРП уже начали изучать на месте новые для себя рабочие места, чтобы выбрать новую профессию и соответствующее переобучение. Для этого вчера 20 женщин, работавших на обогащательной и золотизвлекательной фабриках в Салаире знакомились с работой аппаратчиков, операторов и машинистов углеобогащения на обогащательной фабрике «Бачатская-Энергетическая», а также с работой химической лаборатории в составе Бачатского угольного разреза.

Следующим из крупных производств будет остановлен листопрокатный стан в Новокузнецке, о чём уже сделала соответствующее заявление управляющий директор «Евраз-ЗСМК» **Алексей Юрьев**. Здесь тоже причиной остановки называются убытки стана, и в этом случае работодатель обещает трудоустроить всех металлургов, которых на стане работает около 350 человек. Но если закрытия в индустрии Кузбасса пойдут такими темпами, вряд ли такие трудоустройства будут возможны ещё.

Антон Старожалов



ЦЕНА ВОПРОСА

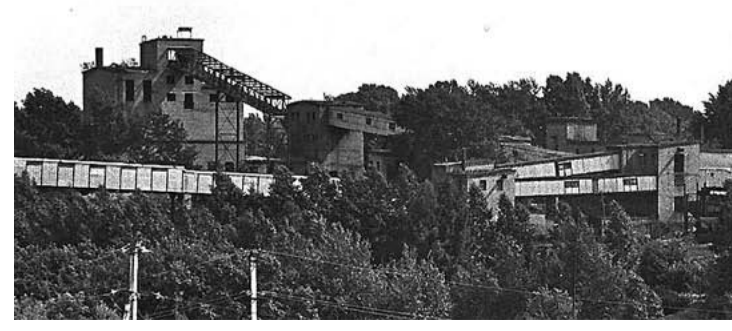
4 миллиона 861 тысяч рублей чистой прибыли заработало новокuzнецкое ОАО «Органика» в 2012 году, что в 10,6 раз меньше финансового результата 2011 года (51 млн 939 тыс. рублей). Объём продаж продукции «Органики» в 2012 году составил 875,6 млн рублей, что соответствует уровню 2011 года. Однако количество произведённых лекарственных препаратов, как говорится в сообщении АО, выросло на 2,3% до 964,3 млн рублей. Как отмечается в пресс-релизе предприятия, «Органика» является монопольным российским производителем по целому ряду лекарственных препаратов, в частности, применяемых в неврологии и психиатрии. В 2012 году «Органика» вывела на рынок 4 новых препарата: b-адреноблокатор «Метопролол Органика», ингибитор АПФ (ангиотензинпревращающего фермента) «Лизиноприл Органика», нейролептик «Рисперидон Органика» и нестероидное противовоспалительное средство «Кеторофен Органика».

72 миллиона рублей составил страховой сумма по договору, заключённому кемеровским филиалом «АльфаСтрахование» с Новокузнецким филиалом ФБУ «Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Кемеровской области» на оказание услуг ДМС для сотрудников. Страховой застрахованы 72 метрологической и золотизвлекательной фабриках в Салаире знакомились с работой аппаратчиков, операторов и машинистов углеобогащения на обогащательной фабрике «Бачатская-Энергетическая», а также с работой химической лаборатории в составе Бачатского угольного разреза.

Как следует из документов, срок действия контракта – один год, источник финансирования – средства от приносящего доход деятельности. Напомним, ранее «АльфаСтрахование» выиграл тендер на обеспечение Кемеровского филиала этой организации на страховую сумму в 110 млн рублей.

153 миллиона рублей чистой прибыли получило ОАО «Кузнецкий ферросплавы» в 2012 году (2011 год компания закончила с убытком в 104 млн 551 тыс. рублей). Выручка предприятия при этом выросла до 13 млрд 557 млн 303 тыс. рублей в 2012 году против 13 млрд 430 млн 535 тыс. рублей в 2011 году. Валовая прибыль компании в отчётном периоде составила 1 млрд 609 млн 609 тыс. рублей, что превышает показатель предыдущего года на 3,1%. По итогам 2012 года доля доходов от производства ферросплавов составила 95,15%. За счёт производства кварцитов получено 1,26% доходов. Основная доля выручки приходится на ферросилиций марки ФС-75 (79,45%). На экспорт реализуется 89,32% продукции предприятия. В 2012 году АО приобрело лицензию на геологическое изучение, разведку и добычу кварцитов на самом большом в России месторождении Белоканьона на севере Кемеровской области (расходы на приобретение лицензии составили 370 млн 210 тыс. рублей). Как следует из данных инвестиционного паспорта А. Анжеро-Судженска, комплексное освоение данного месторождения будет реализовано в 2015-2018 годах.

199 миллионов 511 тысяч рублей чистой прибыли получило ОАО «Анжеро-маш» в 2012 году, что в 1,6 раза меньше, чем в 2012 году (320,7 млн рублей). Выручка предприятия из-за снижения спроса на горношахтное оборудование сократилась – до 691 млн 329 тыс. рублей (в 2011 году соответствующий показатель составил 1 млрд 141 млн 385 тыс. рублей). В 2012 году предприятия сократило штат сотрудников с 830 до 592-х человек.





«ПЛОДОПИТОМНИК-1» ВОЗВРАЩАЮТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Через два с половиной года после проведения приватизации акции кемеровского ОАО «Фруктопитомник-1», приобретенной компанией «Акваркет» за 126 млн рублей, возвращают обратно Российской Федерации. Постановление о признании недействительными приватизационного аукциона от 23 ноября 2011 года и соответствующего договора купли-продажи вынес 9 апреля Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа (ФАС ЗСО) по кассационной жалобе Алексея Карабутова, участника спорного аукциона.

Акции ОАО «Фруктопитомник-1» (297,67 тыс. бумаг номиналом 10 рублей каждая, 100% уставного капитала) продавались на приватизационных аукционах в 2009 году с начальной ценой 297,7 млн рублей, в 2010 – 226 млн, но на них заявок не поступало. На аукцион 23 ноября 2011 года с начальной ценой 104,03 млн рублей пришло четыре заявки. Помимо ООО «Акваркет», признанного в итоге победителем с предложением 126,03 млн рублей, в торгах участвовало кемеровское ООО «Продлюкс» и ООО «Стальной канат», а также житель Москвы Алексей Карабутов. Последние двое оспорили законность проведенного аукциона и заключенного договора.

Как сообщил представитель Алексея Карабутова и «Стального каната» Яков Сизов при

рассмотрении кассационной жалобы, никаких новых доводов не представлялось. Он напомнил, что изначально основной довод истцов сводился к тому, что по правилам п.6 ст. 98 Гражданского кодекса (ГК) РФ и п.2 ст. 10 закона «Об акционерных обществах», «акционерное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица, если иное не установлено законом». Интересы других

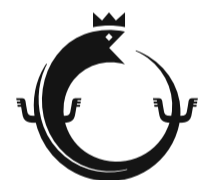
участников аукциона, по его оценке, были затронуты тем, что ООО «Акваркет», у которого только один участник, Константин Яковлев, не должно было участвовать в торгах. В сентябре прошлого года кемеровский арбитраж и в декабре 7 апелляционный арбитражный суд в Томске отказали Карабутову и «Стальному канату» в требованиях признать недействительными итоги аукциона от 23 ноября 2011 года и применить

последствия недействительности заключенной на торгах сделки. Представители Росимущества Екатерина Жураковская и «Акваркета» Юлия Сергеева указывали тогда, что ссылки истцов на ст. 98 ГК РФ и ст.10 ФЗ «Об акционерных обществах» необоснованны, т. к. данные нормы регулируют вопросы создания и образования общества, и не применимы к приватизации. Суд первой инстанции с ними согласился.

ФАС ЗСО это решение и постановление апелляционной инстанции отменил и признал недействительными аукцион по продаже акций ОАО «Фруктопитомник-1» и договор купли-продажи акций, заключенный по итогам торгов. Правда, не применил последствия недействительной сделки, постановив передать для этого дело опять в кемеровский суд. По мнению Якова Сизова, оно будет рассматриваться с теми же участниками, но только по этому вопросу. Как может быть произведена реституция имущества по спорной сделке, он не смог оценить. Представитель ООО «Акваркет» Юлия Сергеева заявила, что компания обязательно подаст надзорную жалобу на постановление арбитражного суда Западно-Сибирского округа.

Антон Старожиллов

Кемеровский плодопитомнический совхоз был основан в 1944 году, в 1979 году, к тому времени оказавшись в черте областного центра, стал совхозом «Городской». С 1994 году это – государственное сельхозпредприятие «Плодопитомник», с сентября 2007 года – ОАО «Плодопитомник-1». Производит саженцы плодово-ягодных культур и различные ягоды. Главный актив предприятия – земельные угодья в районе южного выезда из города и кемеровского аэропорта общей площадью 1,06 тыс. га.



Банк
Кольцо Урала

**БЕСПЛАТНОЕ
ОТКРЫТИЕ
И ВЕДЕНИЕ
СЧЕТА**



**ТОЛЬКО
ДЛЯ УРАЛЬСКОГО
БИЗНЕСМЕНА НОЛЬ –
ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВО,
А НЕ ПРОБЛЕМА**

**WWW.KUBANK.RU
8-800-500-50-11
ПР. СОВЕТСКИЙ, Д. 48А
Б-Р СТРОИТЕЛЕЙ, Д. 28/1**

РЕКЛАМА УСЛОВИЯ УКАЗАНЫ ПО ТАРИФНОМУ ПЛАНУ «НОЛЬ». ¹ ПО СИСТЕМЕ ДБО. СТОИМОСТЬ ВЕДЕНИЯ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА ПО БУМАЖНОЙ ТЕХНОЛОГИИ – 2 000 РУБ./МЕС. СТОИМОСТЬ ПЛАТЕЖНЫХ ПОРУЧЕНИЙ – ОТ 85 ДО 150 РУБ. ЗА ШТ. ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ НА САЙТЕ, В ОФИСАХ БАНКА И ПО БЕСПЛАТНОМУ НОМЕРУ КОНТАКТ-ЦЕНТРА. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА МОМЕНТ ВЫХОДА РЕКЛАМЫ. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА». ЛИЦ. ЦБ РФ №65

ЕДИНСТВО В ИНТЕРЕСАХ ПОТРЕБИТЕЛЯ В КЕМЕРОВО СОЗДАЕТСЯ ЕДИНАЯ ТЕПЛОСНАБЖАЮЩАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ



Администрация города Кемерово и «Сибирская генерирующая компания» (СГК) приступили к первому этапу объединения тепловых сетей города и создания Единой теплоснабжающей организации (ЕТСО) на территории столицы Кузбасса.

На первом этапе формирования ЕТСО будут объединены теплоты акционерного общества «Кемеровская теплосетевая компания», входящего в группу СГК, и муниципального предприятия «Тепловые сети города Кемерово».

Рабочую группу по разработке механизмов создания ЕТСО, в которую вошли руководители и специалисты технических, финансовых, кадровых и юридических служб предприятий и городской администрации, возглавил заместитель Главы города Кемерово Владимир Вильчиков. По его словам, значимость теплоснабжения как одного из самых главных аспектов в сфере коммунального обслуживания населения, особенно актуально для нашего города, в котором продолжительность отопительного сезона составляет 8 месяцев в году. Как подчеркнул Владимир Вильчиков, создание Единой теплоснабжающей организации, объединяющей магистральные и квартальные теплоты, направлено на улучшение качества теплоснабжения кемеровчан.

Необходимость объединения двух компаний, которые в настоящее время действуют в тесной связи друг с другом, обсуждалась давно. Однако ранее, по словам заместителя Главы города, не удавалось найти взаимоприемлемую схему такого объединения. Принципиальное решение было принято в этом году, в первую очередь, в связи с необходимостью соответствия нормам нового федерального закона «О теплоснабжении».

Несмотря на то, что на сегодняшний день теплоснабжение города Кемерово обеспечивают 4 различных теплоснабжающих предприятия, объединенная на базе «Тепловых сетей города Кемерово» и «Кемеровской теплосетевой компании» структура будет обогреть более 90% потребителей города. Два других игрока

рынка, ОАО «Теплоэнерго» и «Северо-Кузбасская Энергетическая Компания», как ожидается, присоединятся к ЕТСО в следующие отопительные периоды (на II и III этапах формирования ЕТСО). «Одна из главных задач объединения – соблюсти интересы всех организаций», – сказал Владимир Вильчиков.

На первом этапе, как пояснил заместитель генерального директора – директор дивизиона «Тепло» ООО «Сибирская генерирующая компания» Михаил Никольский, в целях ускорения процесса объединения выбрана форма аренды. В дальнейшем, на последующих этапах, будут проанализированы и другие варианты организационного устройства ЕТСО – концессия, создание совместного акционерного общества, либо покупка активов. «Сейчас мы внимательно следим за прохождением федерального закона о государственно-част-

ной ответственности за теплоснабжение города, которое у нас есть, сейчас мы в рабочем режиме взаимодействия планируем ремонтную кампанию 2013 года», – подчеркнул Михаил Никольский. Единое планирование становится особенно важным в условиях износа тепловых сетей и существенной потребности в инвестициях в инфраструктуру.

Формирование единой диспетчерской службы, единых требований и подходов к контролю различных параметров теплоты позволит привести к оптимальному уровню температурные и гидравлические режимы на всем протяжении тепловых сетей, от генераторов до конечных потребителей, благодаря чему удастся избежать перегревов и недогревов в жилых помещениях кемеровчан. «На втором этапе мы планируем подключить к процессу управляющие компании города, для того, чтобы температура прямой и обратной подачи соответствовала нормативам, и чтобы система в целом функционировала оптимально. При таких условиях дешевое когенерационное тепло, которое сегодня вырабатывают ке-

ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ БЕЗ «УЗКИХ МЕСТ»

Наличие единой теплоснабжающей организации на первом этапе позволяет решить сразу

Справка:

ОАО «Кемеровская теплосетевая компания» создано в апреле 2012 г. в процессе реформирования ОАО «Кузбассэнерго» на базе филиала «Кемеровские тепловые сети» и является правопреемником Управления тепловых сетей ОАО «Кузбассэнерго». Предприятие обслуживает 140 км магистральных и внутриквартальных тепловых сетей Кемерово. По магистральным сетям КТСК подается тепло и горячее водоснабжение в 85% жилых домов столицы Кузбасса, социальным объектам, промышленным предприятиям.

Муниципальное предприятие «Тепловые сети города Кемерово» создано решением комитета по управлению муниципальным имуществом администрации г. Кемерово 15 сентября 2000 года на базе Управления тепловых сетей.

МП «Тепловые сети города Кемерово» обслуживает 278,4 км тепловых сетей, и 41 пункт учета тепла. Основное направление деятельности – оказание услуг по передаче тепловой энергии.

несколько важных задач. В частности, появляется возможность проведения единой технической, ремонтной и инвестиционной политики, направленной на поддержание и развитие теплосетевого хозяйства города. «С пониманием

ровские электростанции, дойдя до максимального количества жилых домов. Это позволит обеспечить или снижение тарифов, или их поддержание на прежнем уровне», – сказал Михаил Никольский.

О том, насколько эффективным может быть результат оптимизации гидравлических режимов, напомнил Владимир Вильчиков, рассказав, как благодаря усилиям «Кемеровской теплосетевой компании» в текущем отопительном сезоне удалось избежать использования дорогостоящей котельной в Ленинском районе, несколько при этом не ухудшив качество теплоснабжения жителей даже в сорокаградусные морозы.

Михаил Никольский сравнил неэффективные узлы теплоснабжения с «бутылочными горлышками», возникающими на автомобильных дорогах. Такие «бутылочные горлышки» мешают прохождению теплоносителя до жилых домов в оптимальном режиме. «Единая диспетчерская служба – это выравнивание работы системы, так, чтобы теплоноситель проходил по сетям с максимальной скоростью и минимальными тепловыми потерями. Мы планируем оптимизировать значительное количество «узких мест». Совместно с администрацией города «Кемеровская теплосетевая компания» начала наносить на электронную карту все сети города, находящиеся в совместном ведении. На основе электронного расчета, на основе «суровых законов» физики мы будем стараться отладить все режимы в городе. Надеюсь, что управляющие компании также к этому присоединятся.

«Объединение теплоснабжения на базе «Кемеровской теплосетевой компании» – это высокая ответственность перед городом. Как единая теплоснабжающая организация, мы будем максимально стремиться к открытости, повышению качества и надежности теплоснабжения, созданию максимально комфортных условий для наших клиентов», – отметил директор по теплоснабжению Кузбасского филиала СГК Дмитрий Григорович. По его словам, «главное – это интересы потребителей». «На сегодняшний момент процесс объединения не должен никаким образом негативно сказаться на потребителях. Им не нужно будет заключать новые договорные отношения с компанией. Повышения стоимости услуг также не будет, поскольку все затраты на ремонты и инвестиции уже внесены в тариф. Более того, расходы даже сокращаются. Например, отпадают вопросы установки приборов учета на границах ответственности компаний. А это многомиллионные вложения. Теперь эти денежные средства можно будет направить на реконструкцию и развитие сетей, повышение качества услуг», – рассказал Дмитрий Григорович.

«Одним из главных приоритетов деятельности всех компаний Группы СГК является обеспечение качественного и надежного теплоснабжения потребителей. Именно для достижения этих целей в Кемерово начал процесс объединения теплосетей», – считает генеральный директор СГК Сергей Мироносенский.

Завершить все организационные мероприятия по объединению тепловых сетей города планируется до 1 июля 2013 г.

Тимур Сагдиев

ИПОТЕКА

Несмотря на неблагоприятную для базовых отраслей региона экономическую ситуацию и, следовательно, отсутствие предпосылок для существенного роста доходов населения, объём ипотечного кредитования в Кемеровской области вырос за последний год почти на треть. По мнению экспертов, к такому результату привёл отложенный в прошлые периоды спрос на жильё, подогреваемый возросшей активностью банков и мерами социальной поддержки в виде материнского капитала. 2013 год обещает быть спокойнее.

НОВЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ БУМ?

Согласно данным Центробанка РФ на 1 марта 2013 года, доля ипотечных кредитов в общем объёме кредитной задолженности населения в Кемеровской области за год практически не изменилась (20,3% против 20,4% годом ранее). Зато объём действующих ипотечных кредитов вырос значительно, почти в 1,5 раза – с 22,58 млрд рублей на 1 марта 2012 года до 31,92 млрд на аналогичную дату текущего года (здесь и далее в рублях и иностранной валюте). Не будем сбрасывать со счетов жилищные кредиты, выданные гражданам без залога приобретаемой недвижимости – к ним также относятся кредиты на приобретение и обустройство земельных участков под предстоящее жилищное строительство и кредиты на финансирование строительных работ. Их доля остаётся стабильной, хотя и снизилась за год незначительно (с 2,9 млрд рублей на 1 марта 2012 года до 2,65 млрд на 1 марта 2013 года). Отметим, что почти на 30%

снизилась доля ипотечных кредитов, выданных в валюте (с 723 млн рублей на 1 марта 2012 года до 512 млн рублей на 1 марта 2013 года). За 2 месяца текущего года, по данным Центробанка, ни одного валютного ипотечного кредита в Кемеровской области выдано не было. Средневзвешенный срок кредитования за год вырос с 14,2 лет до 15,4 лет. Средневзвешенная процентная ставка за год увеличилась на 0,7% (с 12% до 12,7%). Примечательно, что, несмотря на существенный рост ипотечного кредитования в регионе, уровень просроченной ипотечной задолженности за год снизился на 26,8% (с 988 млн рублей до 723 млн рублей).

Оценки экспертов относительно изменения доли ипотеки в общем объёме сделок с недвижимостью различаются – так, по словам генерального директора офиса «Мера» Алексея Гауса, в Кемерово этот показатель традиционно находится в пределах 80–90%. Руководитель Центра продаж «Лесная Поляна» Алек-

сандр Савостьянов отмечает небольшое увеличение ипотеки в общем объёме покупок жилья в кемеровском городе-спутнике с 30% в 2010 году до нынешних 36%. А в инвестиционно-финансовой компании «Мера» сообщили, что у них в последние два года доля ипотечных сделок стабильно держится на уровне 55%.

В 2013 году ипотека продолжает расти как по количеству кредитов, так и по сумме – за 2 месяца текущего года в Кемеровской области выдано 1,743 тыс. кредитов (рост на 19,6% по сравнению с показателем годовой давности) на общую сумму 2,136 млрд рублей (рост на 57%).

ДЕТИ – К ИПОТЕКЕ

По мнению руководителя розничного бизнеса банка «УРАЛ-СИБ» в Кемеровской области Александра Сорокина, рост ипотеки закономерен и связан, в первую очередь, с демографической ситуацией: «В стране наблюдается рост рождаемости, увеличива-



Сейчас практически все банки предлагают специальные ипотечные программы для приобретения строящегося жилья

УСПОКОИТСЯ

ется число семей, использующих ипотеку для улучшения жилищных условий, в том числе за счёт средств материнского капитала. Второй момент – в условиях роста инфляции и цен на жильё люди торопятся приобрести недвижимость на более выгодных условиях».

Действительно, материнский капитал в настоящее время составляет более 400 тыс. рублей, к тому же в Кемеровской области дополнительно к федеральному действует региональный материнский капитал (100 тыс. рублей), который выдаётся на третьего или последующего ребёнка и также может быть использован на улучшение жилищных условий. Если учесть, что большинство сделок по приобретению недвижимости, как утверждает Алексей Гаус, совершаются не для приобретения первого жилья, а для улучшения жилищных условий, ипотека уже не представляется неподъёмным грузом даже для семьи со средним достатком.

ется высоким уровнем конкуренции банковских продуктов и услуг. Чтобы привлечь клиентов, банки становятся более гибкими. Пользуются популярностью ипотечные продукты с минимальным первоначальным взносом, упрощёнными требованиями к заёмщикам. Ипотечные программы банка «УРАЛСИБ» также становятся более лояльными. Например, с 1 марта 2013 года у нас ставки при подтверждении доходов справкой по форме банка и по форме НДФЛ не различаются, хотя раньше в первом случае она была выше. Минимальный первоначальный взнос составляет 10% на готовое жильё и 20% на строящееся. Сложнее ситуация с процентными ставками: на протяжении 2012 года ставки росли у всех игроков на рынке ипотечного кредитования. С другой стороны, цены на жильё растут быстрее, чем кредитные ставки, а доступность жилья определяется именно ценами на него».

В прошлом году через агентство «Связист» было оформлено даже два ипотечных кредита с нулевым ипотечным взносом (их выдала «Банк развития бизнеса» (бывший «Кузбасский Губернский Банк») и банк «Образование»). Но это, скорее, исключение из правил – наученные кризисом, большинство банков такие кредиты не выдают.

Среди принципиально новых для российского ипотечного рынка программ Андрей Клепиков выделяет программы от ВТБ24 «Победу над формальностями» (оформление кредита всего по двум документам и одобрение в течение 24 часов), программу «Лайт» (кредитование любых объектов недвижимости, даже не аккредитованных банком) и «Ипотеку с господдержкой» с процентной ставкой 11% годовых на строящееся жильё.

Разнообразие ипотечных программ кредитования, появление на рынке различных социальных программ, повышающих доступность ипотеки, отмечает и Александр Сорокин.

КУРС – НА НОВОСТРОЙКИ

Как отмечает Александр Савостьянов, в последний год банки стали гораздо больше доверять хорошо зарекомендовавшим себя крупным застройщикам и перестали, наконец, считать строительную отрасль рискованной. Как следствие – появление новых партнёрских программ банков и застройщиков.

По словам риэлторов, эта тенденция полностью отвечает особенностям потребительского спроса, который всё больше склоняется в сторону первичного рынка.

стройщиков, и этот процесс продолжается. В целях привлечения клиентов мы проводим с застройщиками совместные акции, например, «Квадратные метры с УРАЛ-СИБОМ», которая уже прошла во многих территориях».

По мнению сертифицированного аналитика рынка недвижимости Российской гильдии риэлторов Галины Зыряновой, «в значительной степени переход плательщеспособного спроса на рынок новостроек вызван неоправданно завышенными ценами, по которым выставляют на продажу свои квартиры собственники жилья. На первичном же рынке достигнут определённый баланс между объёмом предложения и платёжеспособным спросом, что привело к замедлению роста цен и в некоторых случаях даже к остановке роста. Ажиотаж на рынке новостроек в начале года даже повлёк за собой снижение рекламной активности застройщиков. Так, в течение 1 квартала 2013 года застройщики не проводили каких-либо специальных акций, направленных на снижение цены квадратного метра. Ликвидные квартиры, реализуемые в доступном ценовом сегменте, продавались «как горячие пирожки» без особых усилий со стороны строителей. Достаточный объём предложения строящегося жилья в настоящее время в полной мере удовлетворяет покупательский спрос. Сохранение темпов и объёмов строительства позволят удержать цену квадратного метра на прежнем уровне».

Практически все опрошенные эксперты прогнозируют в 2013 году умеренный рост ипотечного рынка. «Поскольку покупательская активность, наблюдавшаяся в 2011 году и в первой половине 2012 года, была обусловлена в

основном реализацией отложенного спроса, накопленного в кризис, 2013-й год ожидается существенно более спокойным», – комментирует Галина Зырянова. – Массовый ипотечный спрос на рынке жилья Кемерово в значительной мере удовлетворён – большая часть желающих и имеющих возможность взять ипотеку это уже сделала. А пока никаких общеэкономических изменений не намечается, активность рынка, похоже, будет оставаться «умеренно-стабильной» – резкие всплески, спады и ценовые скачки в ближайшее время маловероятны».

Ксения Сидорова

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА КЛИЕНТА – ОСНОВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ИПОТЕЧНОГО БРОКЕРИДЖА



Как и какой ипотечный кредит взять – вот основные вопросы, которые люди задают себе при возникновении желания приобрести квартиру. Что же, попробуем поразмышлять и дать разумный ответ на эти вопросы.

Итак, есть два пути, которыми может пойти человек, желающий взять кредит: начать мониторинг ипотечных предложений, то есть как великий Христофор Колумб, не зная ориентиров, отправиться в неизведанное море кредитов в поисках наиболее подходящего для него предложения или же обратиться к специалисту (ипотечному брокеру), который уже владеет рынком и сможет оперативно найти необходимый продукт. Из вездесказанного логично предположить, что не стоит забивать себе голову лишней информацией, лучше сразу обратиться к специалисту.

Вы спросите: достаточно ли пойти в агентство недвижимости и попросить помощи любого ипотечного брокера? Однозначно НЕТ – отвечаю я, ибо выбор специалиста в области ипотечного кредитования и должен стать Вашей основной задачей, и сейчас я постараюсь объяснить, почему. Что обычно делает ипотечный брокер, дабы помочь клиенту? Он забивает данные в компьютер и находит для клиента наиболее выгодное предложение и тем самым выполняет свою непосредственную функцию. Почему же тогда до стадии сделки? Дело в том, что основной задачей ХОРОШЕГО ипотечного брокера должен стать не просто подбор кредита для клиента, подходящий ему по всем параметрам: доход, состав семьи, кредитная история и т.д., но и оказание комплексных услуг по приобретению клиентом недвижимости и ведение всего процесса до его логического завершения – СДЕЛКИ. А для того, чтобы осуществить эту задачу, брокеру необходимо совместить в себе много функций.

Во-первых, чтобы окончательно понять какой кредит понадобится клиенту, брокеру необходимо быть ПРОДАВЦОМ недвижимости – он должен понимать, какой именно объект хочет приобрести клиент. Во-вторых, брокер должен обладать хотя бы минимальным набором юридических знаний, так как сам клиент, прочитав кредитный договор, не всегда может вынести для себя все плюсы и минусы данного соглашения. Ну и, конечно же, ипотечный брокер обязан знать предложения банков, чтобы подобрать индивидуальный кредит с учетом всех пожеланий клиента.

Подводя итог сказанному, хотелось бы отметить, что если Вы решили обратиться за помощью по оформлению ипотечного кредита к специалисту, постарайтесь для начала выяснить его уровень осведомленности по всем вышеперечисленным пунктам или же без сомнения обращайтесь в ИФК «Мера».

Подробности по телефону: 769-770 или на сайте www.I-Mera.com

МЕРА
ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ
КОМПАНИЯ

г. Кемерово, улица Рукавишниковая, 20, оф. 421

ТАЙНАЯ ПРОВЕРКА – РЕАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Встречалось ли вам словосочетание – «тайный покупатель»? Конечно, многие из вас, особенно представители бизнеса, слышали этот термин, ведь за последние несколько лет метод «тайного покупателя» становится достаточно эффективным инструментом проверки мастерства специалистов торговли, сервиса и сферы услуг.



Если уходить в историю этого термина, то понятие Mystery Shopper было изобретено в противовес контрольным закупкам. Суть и цель «тайного покупателя» различна. Но в основном, это один из лучших на сегодняшний день методов, используемых, чтобы оценить качество обслуживания клиентов и профессиональный подход сотрудника к выполнению стандартов, принятых в компании. Кроме того, анализ результатов труда поможет создать правильную мотивацию работникам и разработать более продуктивные технологии продаж.

Роль тайного покупателя исполняет обычный человек, так называемый «потенциальный клиент», для которого уже продумана предстория и цель визита в ту или иную организацию. При посещении он обращается к одному или нескольким сотрудникам (в зависимости от цели исследования), и проходит полную процедуру обслуживания, задает вопросы, проявляет интерес к разным видам товара или услуг, провоцирует или наоборот поощряет работника, чтобы оценить его реакцию. В результате такого общения «тайный покупатель» представляет заказчику

полный отчет о профессиональных навыках сотрудника, его знаниях и соответствии его поведения стандартам компании. Итоги проверки помогают более точно выявить слабые и сильные стороны персонала, чем, к примеру, тестирование. Ведь, как показывает практика, не каждый сотрудник, прошедший письменную аттестацию на «отлично», будет пользоваться имеющимися у него знаниями на деле.

Параметры оценки, по которым «тайный покупатель» будет проверять персонал, выбирает сам заказчик, исходя уже из своих потребностей.

По последним данным, наиболее часто услугами «тайного покупателя» пользуются предприятия розничной торговли, гостиницы и отели, банки, сервисные компании, а также операторы сотовой связи.

В «Кемеровском Кадровом Агентстве» предлагают услугу «Тайный покупатель» уже много лет. После посещения «тайным покупателем» компании-заказчика, результаты, полученные в ходе проверки, переносятся и структурируются в главный документ – анкете. Получив на руки эту анкету, заказчик

знает ответы на множество вопросов касательно работы своей организации, в частности, как «тайный покупатель» оценивает комфортность посещения, поведения персонала, внешний вид сотрудников, результативность общения с сотрудниками. Помимо общего письменного отчета, клиенту предоставляется диктофонная запись разговора, составленного «тайным покупателем» с сотрудниками во время визита в тот или иной офис или магазин, что дополнительно сохранит для заказчика важные моменты: от построения сотрудниками речевых оборотов до пауз и грамотного завершения сеанса обслуживания.

Если вы решили всерьез оценить текущую ситуацию на своем предприятии, самый верный способ – это заказать исследование с помощью метода «Тайный покупатель».

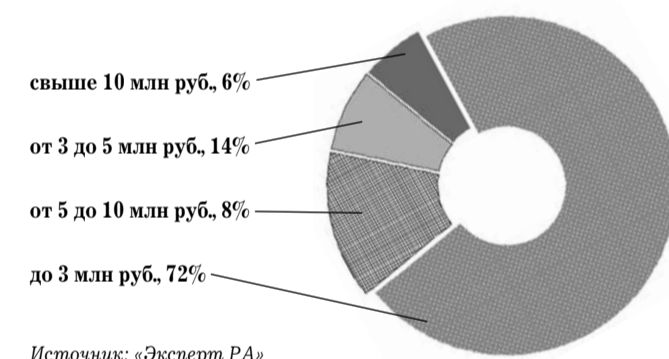


Оксана Тензина, директор «Кемеровского Кадрового Агентства»

Добро пожаловать! Кемеровское кадровое агентство

Наш адрес: Ноградская, 3; оф. 54 тел. 8(3842) 34-94-24

СТРУКТУРА ВЫДАННЫХ В РОССИИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ВО 2-М ПОЛУГОДИИ 2012Г. ПО СУММЕ КРЕДИТА



Источник: «Эксперт РА»

«В последний год наблюдался просто всплеск обращений клиентов с материнским капиталом, – делится впечатлениями директор агентства недвижимости «Связист» Дмитрий Дорохин. – Оказалось, что это одинаково актуально и для бедных, и для богатых. Для первых это, пожалуй, единственная реальная возможность улучшить жилищные условия; а вторым, даже если и не нужна новая квартира, всё равно хочется куда-то 408 тыс. потратить. Возможно, рассматривают покупку новой квартиры как инвестицию в будущее».

ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

Среди прочих факторов, спровоцировавших всплеск активности на рынке жилья, эксперты называют сформировавшийся в предыдущие периоды отложенный спрос и, конечно, заметное оживление среди банков. «Банки не только выводят на рынок новые программы, улучшают условия кредитования, но и активно сотрудничают с риэлторами – обучают наших сотрудников, стимулируют их различными бонусами, – рассказывает Дмитрий Дорохин. – От клиентов уже требуют меньший пакет документов, проще относятся к «серым» зарплатам».

«На сегодняшний день ставки по ипотеке достаточно привлекательные, – добавляет Алексей Гаус. – Средняя ставка – 13% годовых, и люди с удовольствием оформляют кредит по такой ставке, считают её выгодной. В последнее время банки заметно смягчили условия по первоначальному взносу. Если в кризис были серьёзные ограничения, даже был период, когда меньше чем под 50% первоначального взноса старались кредиты не выдавать, то теперь ведущие на ипотечном рынке банки снизили свои требования до 10-15%». Как сообщил Дмитрий Дорохин,

Практически все опрошенные участники рынка рассматривают сегодняшнюю ситуацию с ипотекой как весьма оптимистичную. По словам директора инвестиционно-финансовой компании «Мера» Андрея Клепикова, «процентные ставки с начала 2013 года были снижены всеми банками примерно на одну позицию. Требования к заёмщику достаточно лояльны и позволяют охватывать очень широкий круг лиц с различными доходами и семейным положением. Так как сравнительно большая доля продаж ИФК «Мера» приходится на первичный рынок, то мы можем с уверенностью сказать, что большинство банков предоставляет очень гибкие и комфортные условия по кредитам, подходящие как клиентам (покупателям), так и застройщикам».

«С каждым годом ипотека на приобретение квартир в строящихся домах становится все более популярной, – комментирует Александр Сорокин. – Это связано с тем, что в Кемерово хороший выбор новостроек – на разных «кошелек» и в разных районах города. Для людей важно, что стоимость квадратного метра в новостройках ниже, а уровень комфорта выше. Поэтому сейчас практически все банки предлагают специальные ипотечные программы для приобретения строящегося жилья. Развитие партнёрских отношений с застройщиками очень важно для нас. Банк УРАЛСИБ аккредитовал в Кузбассе 11 компаний-за-

ФИНАНСЫ для МАЛОГО БИЗНЕСА

Несмотря на большое количество появившихся в последнее время предложений финансовых институтов для малого бизнеса, оценка их предпринимателями была весьма неоднозначна, когда «Авант-ПАРТНЕР» задал им вопрос:

Изменилось ли, по вашему мнению, за последние год-два отношение финансовых институтов (банки, страховщики, лизинговые компании) к представителям малого бизнеса?



Евгений Усольцев, председатель Кемеровской областной территориальной организации независимого профсоюза работников охранных и детективных служб РФ:
— Вот Вы за живое зацепили! В сфере кредитования малого бизнеса у нас в регионе достаточно много частников и они вполне процветают. Как Вам 8% в месяц на любую сумму? И это ещё по-божески, есть и 10%, и более! Если они работают и процветают, значит, есть рынок для их услуг — не для настоящих банков, а для теневого бизнеса. Такие организации — сильные конкуренты тем, кто не верит «своим клиентам». Мой случай — яркий тому пример. Я обслуживаюсь в банке уже много лет, но ни менеджер, ни начальник отдела меня не знают. Им-то зачем предлагать мне кредитные схемы? Формально поговорили и всё. Вариантов у них для меня нет. Бизнес, которым я занят, их не интересует. Торговля — вот это ДА!

Дмитрий Малинин, председатель коллегии адвокатов «Юрпроект»:
— Судя по моему опыту, в нашей стране частный предприниматель для банков — очень странный и подозрительный персонаж, а адвокат — втрое подозрительный! Думаю, ни один банкир не сможет сказать, что я преувеличиваю или «перегибаю палку». Трудности возникают даже тогда, когда адвокат хочет взять кредит в банке не как предприниматель, а как физическое лицо. К примеру, около двух лет мы пытались оформить члену нашей коллегии ипотечный кредит. Недавно нам это всё-таки удалось сделать, первоначальный взнос составил 35%. Наша коллегия была зарегистрирована в 2011 году, и я сразу решил застраховать профессиональную ответственность наших адвокатов. Но от нас потребовали такой перечень документов, что мы сразу передумали страховаться. К примеру, мы должны были предоставить страховщику договоры, которые заключаем с нашими клиентами. Согласно действующему законодательству мы не имеем права даже обнаружить сам факт обращения доверителя к нам, не говоря уже о посвящении третьих лиц в условия заключенного договора об оказании юридической помощи. Все это является конфиденциальной информацией, профессиональной тайной, за нарушение которой мы можем быть лишены адвокатского статуса! Как говорит мой знакомый страховой брокер, сейчас ситуация изменилась и застраховать нашу ответственность уже не проблема. Так что в ближайшее время попробуем застраховаться.



Окончание на стр. 10

КРЕДИТОВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, МАЛОГО БИЗНЕСА И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ЦИФРАХ

По статистическим данным Центробанка РФ на 1 марта 2013 года, объём предоставленных кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в Кемеровской области составляет 77,858 млрд рублей (здесь и далее в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах). Из них субъектам малого и среднего предпринимательства выдано 10,567 млрд рублей (рост по сравнению с показателем на 1 марта 2012 года — 31,6%), в том числе индивидуальным предпринимателям — 1,051 млрд рублей (рост за год на 11,8%).

Задолженность по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области, на 1 марта 2013 года составила 43,643 млрд рублей (рост за год — на 259 млн рублей, или 0,6%). Из них на индивидуальных предпринимателей приходится 6,549 млрд рублей (рост за год — на 21,6%). В том числе просроченная задолженность субъектов малого и среднего предпринимательства региона составляет 4,859 млрд рублей (снижение за год на 14,3%), из них 628 млн рублей приходится на индивидуальных предпринимателей (снижение на 13,7%).

БАНК ВЫРУЧИТ С ВЫРУЧКОЙ

Малый бизнес часто сталкивается с проблемой оперативного снятия и внесения денежных средств на расчётный счёт. Особенно это становится актуальным, если компания имеет несколько точек, а также тогда, когда потребность в наличных деньгах возникает непредвиденно. Например, один кемеровский предприниматель рассказал корреспонденту «Авант-ПАРТНЕР», что вынужден каждый день тратить значительное время на то, чтобы собрать выручку с магазинов, находящихся в разных концах города, и отвезти деньги в банк. Излишне говорить, насколько ценными могут быть потерянные часы для делового человека.



Ещё один существенный и немаловажный момент, владелец бизнеса может оформить неограниченное количество карт для од-

Контролировать денежные операции можно и другими удобными способами — через интернет-банк, специальное приложение для

Если Вы оформили карту кому-то из своих сотрудников, то можно установить ограничения на снятие наличности — таким образом, Ваши сотрудники смогут использовать карту только для инкассации выручки. Есть и компромиссные варианты — например, можно установить дневной, недельный, месячный или даже годовой лимит расходных операций для каждой карты «Альфа-Cash».

Используя «Альфа-Cash», Вы больше не рискуете потерять чековую книжку, или неправильно оформить чек, исключается человеческий фактор при совершении денежных операций. Не менее важно и то, что с помощью карты можно снимать наличные с расчётного счёта неограниченное количество раз в пределах 500 тысяч рублей в день.

Александр Олейников, директор ООО «Сибирская перерабатывающая компания»:
— С Альфа-Банком мы работаем достаточно давно. Он один из самых лучших банков, который идёт в ногу со временем. Наиболее выгодным предложением для нас, в сравнении с другими банками, стала карта «Альфа-Cash». В любое время дня и ночи мы можем внести, либо снять денежные средства со счёта, прилагая минимум усилий и никаких чековых книжек!

ного расчётного счёта, например, для всех управляющих своих магазинов, главного бухгалтера и т.д. Поэтому карта существенно экономит время ее владельцу, т.к. собственнику бизнеса не обязательно самому ездить по точкам и собирать выручку. Теперь, даже если магазин заканчивает работу в позднее время, его управляющий сможет с помощью карты «Альфа-Cash» в тот же вечер положить выручку на счёт и SMS-уведомление об этом моментально придет владельцу на мобильный телефон. Согласитесь, это дарит дополнительное спокойствие после напряженного рабочего дня. Кстати, первая карта для клиента выпускается абсолютно бесплатно.

смартфонов или с помощью подключения услуги информирования о проведении операций по каждой карте. Кроме того, в любом банкомате Альфа-Банка предприниматель может получить мини-выписку о 10 последних операциях по карте.

Андрей Лисихин, зам. директора ООО «Сиб-Стандарт»:
— Ни один из банков, с которыми мы работали не мог предоставить в полной мере то, что мы хотим. А Альфа-Банк нас приятно удивил. Они смогли предложить именно то, что нам нужно. Карта «Альфа-Cash», с помощью которой можно снимать, либо вносить денежные средства на расчётный счёт в любое время в банкоматах Альфа-Банка решила все наши вопросы.

О том, каким образом можно упростить работу с наличностью, рассказывает **Жанна Маликина** (на фото), начальник управления массового бизнеса операционного офиса «Кемеровский» Альфа-Банка.

Для любого владельца бизнеса экономия времени — это один из главных признаков успеха, ведь «время — это деньги». Поэтому я могу посоветовать предпринимателям оформить «Альфа-Cash» — карту прямого доступа к расчётному счёту. Альфа-Банк стал первым банком в России, который предложил такую услугу. С помощью «Альфа-Cash» в любое удобное время суток, вне зависимости от графика работы отделений

зачисляются на счёт мгновенно, после чего банкомат выдает мини-выписку, подтверждающую совершение операции по карте.

Удобна карта «Альфа-Cash» ещё и тем, что не нужно ждать, когда откроется офис банка, не надо оформлять документы на кассовые операции. Понадобились деньги — пошел и снял их в банкомате Альфа-Банка не заполняя чековой книжки и не заказывая их предварительно в банке.

С помощью карты «Альфа-Cash» можно даже внести средства на счёт в одном городе, а снять их — в другом, что особенно актуально для динамично развивающегося бизнеса, имеющего

Евгений Корбанов, директор ООО «Моя шапка»:
— Мне нравится Альфа-Банк своим индивидуальным подходом к каждому клиенту. Очень удобна карта «Альфа-Cash», пользуюсь ей в других городах, где присутствует мой бизнес. Это просто одна из самых интересных идей, очень нужных в бизнесе! Она позволяет экономить своё время, и нервы!

банка, можно снять или внести наличные денежные средства на счёт своей компании. Это можно сделать во всех банкоматах Альфа-Банка, оснащённых функцией приёма наличных cash-in. Деньги

в разных городах. Даже саму карту «Альфа-Cash» можно оформить в одном офисе банка (не обязательно в том, где открыт расчётный счёт компании), а получить в другом офисе.



Чтобы получить карту «Альфа-Cash», необходимо открыть расчётный счёт в Альфа-Банке, обратившись в любой офис Банка, обслуживающий предпринимателей, или позвонив в Альфа-Консультант по телефону 8 (800) 100-77-33 (для регионов России). Там же можно уточнить адреса банкоматов, принимающих карту «Альфа-Cash», или воспользоваться информацией на сайте Альфа-Банка <http://alfabank.ru/sme/alfacash/?code=newface>

НЕ ТОРГОВАТЬ, но ИНВЕСТИРОВАТЬ

В одном из прошлых выпусков мы упомянули финансовый сервис, который «открывает дорогу» на финансовый рынок тем, кто по разным причинам не собирается самостоятельно совершать торговые операции, но заинтересован в возможности зарабатывать, ведь потенциал международного валютного рынка Форекс огромен — недаром он считается одним из самых высокодоходных в мире.

Но не у всех есть возможность заниматься трейдингом. Нередко бывает так, что работа или свой бизнес отнимают столько времени, что досуг становится поистине драгоценным. Согласитесь, надо же когда-то отдыхать, да и хочется побыть с семьёй, с детьми, навестить родителей, встретить с друзьями. Но и упускать возможность зарабатывать на высокодоходном рынке тоже не хочется.

Как же совместить несовместимое? Или торговать, или отдыхать. Не во сне же трейдингом заниматься.

Один из ведущих брокеров Альпари разработал финансовый сервис ПАММ-счёт, который позволяет участвовать в торговле, но не совершать сделки самостоятельно, таким образом, совместил несовместимое!

Каким же образом, спросите Вы?

умеает немалую ответственность. Именно поэтому обязательным условием для управляющего является вложение своих личных денег в торговлю. Строго говоря, управляющий сперва кладёт свои средства на торговый счёт и приступает к операциям на Форексе, и только после этого (минимум — 3 месяца) управляющий получает возможность привлекать инвесторов. Ещё одно важное отличие: управляющий ПАММ-счёта не имеет никакого олада. В тех же ПИФах управляющие получают фиксированный оклад, независимо от доходности. Даже если курсы акций падают, а клиенты несут убытки — управляющий ПИФа получает зарплату. Ну, в самом худшем случае не будет премии. Но зарплата-то будет всё равно. В ПАММ-счёте такого нет. Управляющий зарабатывает только на прибыльных сделках. Как наторговал — так и заработал.

Управляющий не может распоряжаться деньгами инвесторов, он только использует их для торговли. Вместе со своими личными деньгами, напомним. Например, вывести средства инвесторов у управляющего не получится.

Результаты торговли делаются наиболее простым и понятным спо-

собом — пропорционально вкладу каждого участника. За свою работу управляющий берёт комиссию с прибыли инвесторов. Но, подчеркнем, только с прибыли. Согласитесь, брать деньги с инвесторов за убыточные сделки было бы просто нечестно.

Таким образом, у инвесторов очевидные преимущества — в возможности зарабатывать, не принимая непосредственного участия в торговле. Не надо вникать в тонкости торговли, не надо учиться трейдингу, Ваши деньги работают, чем бы Вы ни занимались сами. Находите Вы в офисе, спите дома или отдыхаете в отпуске — Ваши деньги, условно говоря, заняты делом. Естественно, надо понимать, что возможность заработать всегда неразрывно связана с риском получения убытков. Как и всякая финансовая деятельность. Но если

риски существуют, ещё не значит, что их нельзя уменьшить. В первых, инвестор может заранее установить предельный уровень падения доходности ПАММ-счёта. Если он достигается — средства инвестора автоматически выводятся на неторговый счёт. Во-вторых, вложения желательнее диверсифицировать. Не вкладывать всё в один ПАММ-счёт, а распределить выделенную сумму между разными счётами, чьи управляющие придерживаются разных стратегий. Если на одном счёту случится просадка, то она будет скомпенсирована за счёт успехов на других счётах, где работают иные стратегии.

Деньги — это серьёзно, поэтому для принятия решения о вложении денег нужно больше информации.

Всех интересующихся возможностью выгодного вложения средств мы приглашаем в офис официального партнёра Альпари в Кемерово на бесплатные бизнес-консультации по адресу: ул. Весенняя, 24А, офис 408. Получить справки можно по телефону +7 (3842) 36-22-08.



ФИНАНСЫ для МАЛОГО БИЗНЕСА

Окончание. Начало на стр. 8

Вадим Хвачевский, директор ООО «Еда-Всегда»:

Ситуацию с финансовыми услугами для малого бизнеса я считаю сейчас весьма оптимистичной. В связи с расширением бизнеса в настоящее время мы активно общаемся с банками и лизинговыми компаниями. Нужно сказать, что конкуренция между финансовыми компаниями огромная! Программы для малого бизнеса есть практически в каждом банке. Конечно, есть заинтересованные в клиентах финансовые компании, а есть и такие, кому клиенты как будто не нужны – не перезванивают, на письма и заявки, отправленные через сайт, не отвечают. Но с такой ситуацией можно столкнуться практически в любой сфере бизнеса. Общаюсь с партнерами, коллегами, узнаю, с кем у них сложились деловые отношения, и беру контакты. За последние 2 года ставки в финансовых организациях выросли, например, в 2011 году мы брали кредит под 14% годовых, сейчас предложение от 19% годовых на кредиты без залога. На кредиты с ликвидным залогом – недвижимость, автотранспорт, оборудование – процентная ставка на несколько пунктов меньше. Думаю, что тот, кто ищет, рассмотрит все варианты и найдет оптимальное решение для своего бизнеса.



Вадим Назаров, директор МБУ «Центр поддержки предпринимательства» г. Кемерово:

Работая с малым бизнесом ежедневно, сегодня мы отмечаем положительную динамику во взаимоотношениях финансовых структур и частного бизнеса. Если еще 2 года назад предприниматели сами бивали пороги кредитных отделов банков в надежде получить хотя бы небольшую денежную заем, то сегодня уже сами банки ищут потенциальных заемщиков из числа бизнесменов и первыми делают шаг им навстречу. К примеру, у нас в Центре работают представители «Сбербанка России», «СКБ-Банка» и др. Так финансовые структуры стараются быть ближе и доступнее для малого бизнеса. Конечно, не все, кто сегодня обращается с заявкой на кредит для бизнеса, его получают. Но это, как я считаю, вполне справедливый закон, который действует на современном рынке. Частное предпринимательство – это сфера особых финансовых рисков, не все начинающие свое дело имеют талант и способности его развивать. Но те, кто готов показать себя перспективным и надежным бизнесменом, всегда получают положительный ответ от банков, из числа наших предпринимателей я готов назвать немало таких примеров.

Сергей Винтовкин, индивидуальный предприниматель (Берёзовский):

Кредиты брал часто, но в основном потребительские. Недавно первый раз взял на закупку товара кредит по специальной программе для малого бизнеса в Сбербанке. Оформили довольно быстро и без проблем. Но, теперь надо отдавать не маленькие проценты (около 20% годовых). А это не так просто любому предпринятию. Создается впечатление, что в правительстве и финансовых кругах реализуется политика, направленная на то, чтобы как можно больше людей загнать в кабалу. При оформлении кредита мой бизнес оценивали идеально. При этом очевидно, что предпочтения банки отдают именно устойчивым предприятиям (у меня несколько специализированных магазинов и большой срок работы).

Подготовили Ксения Сидорова, Максим Москвичкин



СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЪЕМАХ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОТДЕЛЬНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ (В РУБЛЯХ И ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА 1.03.2013, МЛН РУБ.)

Всего	77858
Добыча полезных ископаемых	17951
Обрабатывающие производства	20820
Из них:	
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1080
Обработка древесины и производство изделий из дерева	7
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	4
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	519
Химическое производство	15766
Производство машин и оборудования	693
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	462
Строительство	1543
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий	10454
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	785

Источник: <http://www.cbr.ru>

«СОТРУДНИКИ - ЗАЛОГ УСПЕШНОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «РОСГОССТРАХ»

РОСГОССТРАХ это крупнейшая в России страховая компания предоставляющая широкий спектр страховых услуг частным лицам и компаниям Кемеровской области. На сегодняшний день она является лидером российского страхования и уже на протяжении 90 лет поддерживает статус надежной и сильной компании. Все эти годы РОСГОССТРАХ руководствуется главным принципом - честность, что позволило добиться в 2013 году по данным НРА максимального рейтинга надежности компании («ААА»).

На сегодняшний день в городе Кемерово действуют два крупных офиса продаж компании РОСГОССТРАХ: на 50 лет Октября 11 и пр.Октябрьский 36. Отдел на Октябрьском был открыт не так давно, в декабре 2010 года, но, несмотря на это, пользуется большой востребованностью у населения. Удобное расположение офиса, большая парковка, просторное и уютное помещение, но главное, конечно же, это сердце отдела - сотрудники. Поскольку зачастую благополучие офиса и компании в целом складывается не только из удобств, доверия клиентов и долголетия, но так же и из благополучия ее сотрудников: стабильная заработная плата, уверенность в том, что компания, в которой ты работаешь, не прекратит свое существование. Еще такой не мало-

важный момент, как понимание того, что ты нужен своей компании.

В Кемеровском филиале на Октябрьском трудится сплоченный

Сотрудники компании «РОСГОССТРАХ» Годанюк Л.А. и Левчук А.С.



Кемеровский филиал компании «РОСГОССТРАХ», пр. Октябрьский, 36

и дружный коллектив. Начальник страхового отдела «Кемеровский» компании РОСГОССТРАХ – Светлана Ермолова, отмечает работу и неоценимый вклад всех своих сотрудников. Но хотелось бы отдельно упомянуть о наиболее опытных и ценных сотрудниках данного офиса, таких как Годанюк Л.А. и Левчук А.С. Лариса Алексеевна Годанюк (агент 4 категории г. Кемерово) пришла работать в компанию в 2004 году с искренним желанием помогать людям с уверенностью смотреть в завтрашний день. Именно это ей помогло не останавливаться и добиваться высоких результатов-так, за 2012 год ее сборы по всем видам страхования составили более 9 млн.рублей. Лев-

чук Антонина Сергеевна (агент 4 категории г. Кемерово) стала работать в компании еще в 1988 году. «Самое важное для меня- клиент,- делится Антонина Сергеевна,- Для того, чтобы быть успешным в этой работе, важно приоритеты и желания клиентов ставить выше своих. Ради клиентов нередко приходится менять свои личные планы, а праздники и выходные проводить на работе. Несмотря на это, работу я свою люблю! Мой девиз: Работать, работать и работать!». Сборы Левчук А.С. за 2012 год по всем видам страхования составили около 7млн. рублей.

Преданность и результаты сотрудников вот подтверждение успешности и стабильности офиса и компании!

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРИОРИТЕТЕ

Кредитование предприятий малого бизнеса – одно из стратегических направлений ОАО «Банк Москвы»¹. В его основе – создание продуктов и услуг для максимального удовлетворения потребностей малого бизнеса.

Кредиты Банка Москвы для малого бизнеса направлены на развитие предприятий и индивидуальных предпринимателей с годовым объемом выручки до 300 млн. рублей.

О преимуществах линейки из 8-ми кредитных продуктов для малого бизнеса и наиболее популярных кредитах рассказывает Екатерина Орлова, Директор Департамента малого бизнеса Банка Москвы:

Почему клиент должен выбрать именно Банк Москвы?
Все просто – у нас благоприятные условия кредитования для клиентов малого бизнеса: мы предоставляем долгосрочные кредиты в крупных размерах с комфортными требованиями к залоговому обеспечению, что позволяет малым предприятиям обеспечить все потребности бизнеса в финансировании.

Еще один важный фактор – стоимость кредитов – она у нас одна из привлекательных на рынке.

При оценке бизнеса потенциального заемщика может применяться специальный скоринговый метод анализа, позволяющий принимать решения по кредитам до 5 млн. рублей в течение 2-х дней². А при финансовом анализе клиента мы учитываем данные управленческого учета, поэтому можем предоставлять кредит в размере, отвечающем реальным потребностям и возможностям бизнеса.

Наиболее популярным продуктом является «Микрокредит» – это кредит, который выдается в минимальные сроки – если клиент предоставил все необходимые документы в понедельник, то фактически, в четверг-пятницу, он может получить средства на свой расчетный счет.

Следующий по популярности кредит – «Оборот». Мы выдаем его заемщикам на цели пополнения оборотных средств. Кредит «Оборот», помимо разовой выдачи, может предоставляться в форме кредитных линий, что очень удобно для торговых предприятий – заключив договор один раз, они могут многократно производить закупки товаров, рассчитываясь с поставщиками, при этом используя ту часть кредитных средств, которая им необходима в конкретный момент времени и соответственно, экономить на процентах.

Хотелось бы отметить наш один из самых интересных для рынка продуктов – кредит «На развитие бизнеса». Он предназначен для реализации планов по развитию предприятия, например, по модернизации оборудо-

вания, расширению производства, для приобретения коммерческой недвижимости, оборудования, транспорта и спецтехники и др.

В линейке Банка есть и специализированные кредиты – на приобретение транспорта, оборудования, два вида овердрафта. Совсем недавно запущен новый кредит «Перспектива для бизнеса», предназначенный для рефинансирования текущей задолженности по кредитам как в Банке Москвы, так и в других банках.

В нашей работе важно вовремя отметить современные тренды рынка и сделать клиенту стоящее предложение. В настоящее время все клиенты, открывающие расчетный счет в Банке Москвы, в подарок получают корпоративную карту. Эта карта – удобное средство для управления счетом. С ее помощью клиент сможет сдавать выручку в удобное для него время путем внесения денежных средств на корпоративную карту через широкую сеть банкоматов Банка Москвы, при этом средства будут зачисляться на расчетный счет компании. Использование



корпоративной карты упростит процесс получения и контроля представительских и командировочных расходов. И это еще не все! Широкий набор опций карты позволит клиенту сэкономить время и деньги компании. Станьте клиентом Банка Москвы и оцените все преимущества сотрудничества с Банком. Наши специалисты будут рады Вам помочь.

+7 (495) 925-80-00
8 800 200 23 26
www.bm.ru

¹Далее – Банк Москвы/Банк.
²Для продукта «Микрокредит»



Кредиты для роста малого бизнеса

Возьми и развивайся!

Филиал ОАО «Банк Москвы» в г. Кемерово
Адрес: г. Кемерово, ул. Ноградская, 5Г
Телефон: 8 (3842) 75-48-15
www.bm.ru

ОАО «Банк Москвы»
Генеральная лицензия Банка России №2748 от 10.08.2012.



БЛИЦОПРОС

«Авант-ПАРТНЕР» поинтересовался, содержат ли небольшие компании в своем штате юристов или же предпочитают пользоваться услугами юридических контор на условиях аутсорсинга?»



Евгений Грива,
генеральный директор
ООО «ГРАУ»:

– В штате содержим одного юриста. В основном он занимается решением типовых задач: проверка договоров, протоколов разногласий, составлением претензий по дебиторской задолженности. Но есть и более сложные вопросы, для решения которых приходится привлекать юридических компаний на условиях аутсорсинга. Это оформление земельных участков, перепланировка помещений, аренда, получение разрешений на строительство и прочее. При этом сложно сегодня найти исполнителя, который бы полностью разбирался во всех этих вопросах и выполнял работу за цену адекватную качеству. Зачастую приходится приезжать на встречу с кучей документов. Было бы гораздо удобнее, если бы юристы, работающие на условиях аутсорсинга, сами приезжали к нам и на месте рассматривали бы все вопросы.



Наталья Коржуганова,
генеральный директор
агентства недвижимости
«Рикон-Панacea»:

– В структуре нашего предприятия есть юридическая служба, которая работает как для оказания юридической помощи нашим сотрудникам, так и для клиентов компании. Без юридической службы работа риэлтерской компании не представляется возможной, начиная с правовой экспертизы документов, проверки право и дееспособности граждан, участвующих в сделке, а также составления договоров на оказание услуг, партнерских соглашений, договоров купли продажи и других юридических документов. Кроме того, руководители во всех отделах нашей компании по образованию юристы. Это одно из наших конкурентных преимуществ, а самое главное, это предоставление качественной услуги нашим клиентам и партнерам, и безопасное решение всех квартирных вопросов.



Наталья Батурва,
директор
ООО «Кузбасс-Эксперт»:

– Хороший юрист – практик – это не роскошь, это необходимость... Причём, нет юристов одинаково сильных во всех вопросах... Есть прекрасные специалисты по гражданскому праву, отдельно по бракоразводным процессам, по составлению договоров, в области жилищного права, отдельно по электронным торгам. Если, не дай бог, по уголовному праву понадобится специалист, никогда не обращайтесь к «административщику»,

несмотря на то, что все юристы умеют читать законы и заканчивали практически один ВУЗ, надо учитывать, что, погружаясь в определённую среду, каждый нарабатывает свою практику, связанную с определённым вопросом. Поэтому, я как директор фирмы, не держу своего юриста, а обращаюсь за услугами к разным юридическим компаниям или частным юристам. Кроме того, у меня незаконченное высшее юридическое и бухгалтер мой получила второе высшее юридическое, оно лишнее не будет... Но и при этом я знаю, что даже на один и тот же вопрос у нескольких специалистов в юриспруденции будут разные точки зрения. Во-первых, неоднозначность толкования законодательных актов. Во-вторых, наличие дополнительных подзаконных актов, внутренних инструкций. И, в конце концов, сложившаяся практика отдельного индивидуума... И тут уже вопрос в аргументации и убедительности... Обратился один гражданин за помощью в поиске юриста...у него уже был опыт общения с коллегами по цеху. На вопрос, что его не устроило в прежних адвокатах, он ответил, что у них «глаз не горел» и они не верили в исход его дела. Это надо также учитывать при поиске юриста, чётко понимать, что в результате хочешь получить, и сколько за это готов заплатить...

НАЛОГОВЫЕ «МИФЫ»

Все мы, в той или иной мере, живём в плену устойчивых мифов, которые помогают или мешают в нашей жизни, но, по большому счёту, не несут ничего катастрофического. Другое дело, если эти мифы «в голове у предпринимателя», и напрямую касаются деятельности и благополучия компании. Рассмотрим самые распространённые из них.

МИФ №1. «В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 3 ЛЕТ СУЩЕСТВОВАНИЯ КОМПАНИИ ВЫЕЗДНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРОВЕРКА НЕ ПРОВОДИТСЯ».
Никаких ограничений, которые бы мешали налоговому органу проверить компанию ранее, чем через три года после их регистрации, нет.

Вероятнее всего, данное заблуждение основано на неверном толковании законодательства о защите прав юридических лиц и предпринимателей при проведении государственного контроля и надзора, которое действительно содержит такое ограничение для отдельных случаев.

Однако, многие не обращают внимания на тот факт, что данный закон не распространяется на налоговый контроль.

Сам же Налоговый Кодекс также не содержит никаких ограничений относительно проверок организаций и ИП, работающих менее 3 лет.

Таким образом, налоговый орган имеет полное право провести выездную налоговую проверку, не дожидаясь истечения трёх лет.

МИФ №2. «ЛЮБАЯ ПОСЛЕДУЮЩАЯ ВЫЕЗДНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРОВЕРКА МОЖЕТ БЫТЬ ПРОВЕДЕНА НЕ РАНЕЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ 3 ГОДА ПОСЛЕ ПРЕДЫДУЩЕЙ».

Эта ситуация очень похожа на ту, которая описана ранее. Отличие лишь в том, что заблуждение относится к ситуации «последующей» проверки.

Отметим, что и в этой ситуации никаких оснований для применения «трёхлетнего ограничения» также нет.

Данное заблуждение, вероятнее всего, основано на том, что действующее налоговое законодательство устанавливает иной, но очень схожий предел для «глубины» проверки. Так, в рамках выездной налоговой проверки может быть проверен период, не превышающий трех календарных лет, предшествующих году, в котором вынесено решение о проведении проверки.

Однако данная норма никак не ограничивает проведение ежегодных налоговых проверок. Единственное требование – при соблюдении двух условий:

- налоговые органы не вправе проводить две и более выездные налоговые проверки по одним и тем же налогам за один и тот же период;

- налоговые органы не вправе проводить в отношении одного налогоплательщика более двух выездных налоговых проверок в течение календарного года.

МИФ №3. «НАЛИЧИЕ ВСЕЙ «ПЕРВИЧКИ» И СЧЕТОВ-ФАКТУР ИСКЛЮЧАЕТ ПРЕТЕНЗИИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ».

Это заблуждение очень характерно для тех компаний, которые сталкиваются в своей деятельности с «фирмами-однодневками».

Очевидно, что наличие «первички» и счетов-фактур действительно является обязательным условием для применения вычетов и учёта своих затрат.

Но, ни чуть не менее очевидно и другое – достоверность сведений в таких документах имеет не меньшее, а иногда и большее значение для результатов налоговой проверки, чем их формальное наличие.

Достоверность сведений и подписей, реальной хозяйственных операций – именно эти условия могут исключить претензии со стороны налоговых органов, но никак не формальное наличие тех или иных документов.

МИФ №4 «НАЛОГОВАЯ ПРОВЕРКА МОЖЕТ ЗАВЕРШИТЬСЯ БЕЗ ДОНАЧИСЛЕНИЙ».

Никаких официальных требований к обязательному дончислению тех или иных сумм по итогам проверки у сотрудников налоговых органов безусловно нет.

Но, как показывает практика, вероятность того, что налоговая проверка завершится с «нулевыми» претензиями ничтожно мала.

При этом, размер дончислений (по странному совпадению) практически всегда превышает 1 миллион рублей. Ещё чаще сумма недоимки, пени, штрафа значительно превышает и эту негласную планку.

Единственно верным вариантом поведения во время выездной проверки является чёткое и трезвое понимание перспектив дончисления значительных сумм. Только понимание этого факта позволит избежать ещё больших потерь.



Антон Крючков, управляющий партнёр
Центра правовой поддержки «ЮрИнвест»

МИФ №5. «ВСТРЕЧНАЯ ПРОВЕРКА – ОДИН ИЗ ВИДОВ ПРОВЕРОК».

Налоговый кодекс не содержит такого понятия как «Встречная проверка».

Фактически этим термином именуют самостоятельную форму налогового контроля, которая представляет собой истребование документов (информации) о налогоплательщике (плательщике сборов, налоговом агенте). Иными словами, такое истребование документов не является самостоятельным видом налоговой проверки. В соответствии с п.1 ст. 93.1 Налогового кодекса истребование документов или информации у контрагента проводится:

- в ходе проводимой выездной или камеральной проверки налогоплательщика;
- при рассмотрении материалов налоговой проверки;
- в случае назначения дополнительных мероприятий налогового контроля.

Вне рамок проведения налоговых проверок должностное лицо налогового органа вправе истребовать только информацию относительно конкретной сделки. Запросить такие сведения проверяющие могут у участников сделки или у иных лиц, располагающих информацией о ней (п.2 ст. 93.1 НК РФ).

При этом у налоговых органов должна возникнуть «обоснованная необходимость» в получении такой информации. Что представляет собой эта «необходимость», законодательство не раскрывает, давая волю фантазии контролирующих органов.

В любом случае, истребование документов не является самостоятельным видом проверки и не может повлечь никаких дончислений для налогоплательщика.

И, напоследок, ещё один распространённый «налоговый миф», но уже касающийся всех.

МИФ №6. «ПРОДАЖА ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦОМ ИМУЩЕСТВА, КОТОРОЕ НАХОДИЛОСЬ В СОБСТВЕННОСТИ МЕНЕЕ ТРЁХ ЛЕТ, ВСЕГДА ВЛЕЧЕТ ОБЯЗАННОСТЬ ПО УПЛАТЕ НАЛОГА».

Очередная ситуация с некорректным пониманием трёхлетнего периода.

Налоговый кодекс действительно содержит норму, согласно которой доход от продажи имущества, которое находилось в собственности более трёх лет, не облагается налогом (статья 217 НК РФ). Однако это совершенно не означает, что доход от продажи иного имущества (срок обладания которым составляет менее трёх лет), автоматически влечет уплату налога со всей суммы дохода.

Так статья 220 НК РФ содержит правило, согласно которому налогоплательщик вправе уменьшить сумму своих облагаемых налогом доходов на сумму фактически произведенных им и документально подтвержденных расходов, связанных с получением этих доходов (за исключением реализации налогоплательщиком принадлежащих ему ценных бумаг).

Фактически, это означает, что при продаже имущества за меньшую стоимость (по сравнению с ценой приобретения), физическое лицо имеет возможность избежать налогообложения таких доходов.

КРУГ ЧТЕНИЯ

ЗВЕЗДНЫЙ БИЛЕТ ВАСИЛИЯ АКСЕНОВА

Если кто-то из моего поколения не читал в юности повесть «Коллеги» Василия Аксенова, главного героя биографической книги Дмитрия Петрова «Аксенов» из молодёжарвардейской серии ЖЗЛ, то кинофильм одноименный уж точно видел.

Книга вышла как раз к 80-летию со дня рождения Аксенова, в ней его жизнеописание неотделимо от биографии творчества писателя, когда аксеновской личностью объявляют его творчество, которое, в свой черед, определяет внутренний мир и писательские поступки.

Литературный классик родился 20 августа 1932 года в Казани в семье представителей советской номенклатуры. Отец – Павел Аксенов – председатель Татарского областного профсоюзов, мать – Евгения Гинзбург – известная в городе как начальница отдела культуры газеты «Красная Татария» и преподаватель истории ВКП(б) во втузе мыловаренного завода им. Вахитова. Партийная начальственная принадлежность

родителей – это комфортная и приятная в бытовом отношении жизнь. Было ещё двое детей от первых браков – дочь и сын, и, как положено у занятых людей, няня, домработница, шофер, возивший папу, председателя Казанского горсовета с 1935 года, также до кучи ещё и члена ЦИК СССР.

А в 1937 году сначала мать, а потом и отца арестовали, пришли ярлык «врагов народа». Вот так прямо из детского сада будущий писатель вошел в террор, став его мишенью, страдальцем и чуть не жертвой. Много позднее он напишет: «Я не был свободным человеком».

Школьник приехал к матери в послевоенный Магадан, где её, после временного освобождения

из лагеря, снова арестовали 25 октября 1949 года, и Вася в 16 лет остался один в этом городе на краю света. После окончания школы поступает в медицинский по совету матери и отчима: «В лагере врачи лучше выживают», – так готовили к будущему своих детей, осужденные по знаменитой 58 статье, в те времена.

По пути к профессии случился роман с джазом, продлившийся на всю жизнь. И, конечно, взаимная любовь-страсть с литератором, о чем подробно повествует биограф, прочитавший уйма документов и всё, написанное писателем.

Аксенов в советской литературе шел по разряду «шестидесятников» – легендарных, сильных духом, талантливых весельчаков и женолюбив, гуляк и выпивох: всё это в полной мере было в те годы у Аксенова и с ним. Уже тогда он считал очень важным обмен идеями

Окончание на стр. 14

ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ

Сейчас выходит много изданий, которые можно отнести к данному «разделу» Книги по этой тематике условно можно разделить:

- на Автобиографические, описывающие жизненный путь людей добившихся удивительных результатов, в листе «на прочтение» сейчас автобиография Стива Джобса;
- литература посвященная развитию кого-то конкретного навыка (аспекту жизни): тайм менеджменту, умению делегировать, коммуникация, лидерство и т.д. и т.п. Из данного перечня литературы прочитанного за последнее время хотелось бы порекомендовать книгу «Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта» Даниел Гоулман, Ричард Бойцис, Энни Макки. Книга будет полезна руководителям компаний и управленцам любого уровня. В ней не только рассказано о том, почему лидер способен эмоционально «зарядить» людей, но, и показано, как на практике реализовать возможности такого лидерства – применительно к отдельному руководителю, команде и целой организации.



НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВСКАЯ,
ДИРЕКТОР КА «ПРОФИ».

Цитата: «Если вселять в людей энтузиазм, то производительность может возрасти, причем почти мгновенно; если же специально развращать и задавать людям, чтобы выжить из их колеи, дело может просто встать». Даниел Гоулман, Ричард Бойцис, Энни Макки.

Книги предлагающие «систему взглядов» или подходов, которые позволяют достигать жизненных целей. Предложений (книг) на эту тему много (начиная от «позитивной психологии» до философских учений и религиозной литературы), и, безусловно, каждый найдет что-то свое, мотивирующее или проявляющие для себя лично в каждый конкретный момент жизни. К сожалению, при всей «полезности» чтения книг в данном направлении, сталкиваешься с тем, что «находки» сложно «уложить» в единую систему, т.к. подходы/взгляды/отношение к каким-то явлениям, проявлениям и событиям противоречат друг другу или «лежат» абсолютно в разных плоскостях. Книга, которая помогла мне многое расставить по своим местам Стив Павлина «Личное развитие». Автор, как наверно многие из нас прочитав массу книг по личностному развитию, росту и лидерству...и, ориентируясь на свой жизненный опыт, опыт консультирования и аналитические способности (автор – программист!) систематизировал и создал некую систему координат. Приятно было понять, что это система координат мне оказалась очень близка по мировосприятию. Я как-то поняла, что восточная созерцательная позиция мне не близка, философия агрессивного индивидуализма/американизма, тоже не моя история, а в этой книге и нашёлся баланс между «Силой» и «Духовностью», «Интеллектом» и «Любовью», «Привычками» и «Влиянием», «Смелостью» и «Единством», «Карьерой» и «Отношениями». Очень рекомендую, хотя понимаю, что не всем понравится.



VII КУЗБАССКАЯ ИНТЕРНЕТ КОНФЕРЕНЦИЯ

Событие года в области маркетинга!
кузбасская конференция
Фьюжн-маркетинг.
Инструменты будущего.

Организаторы:
AC MARKETING **WEB STUDIO AXIOMA** **O-DA!**
Маркетинговый Центр | Требуите от сайта больше! | OPEN DIGITAL AGENCY

23 апреля, г. Кемерово, РК «Континент», пр. Советский, 26
Регистрируйтесь на сайте www.marketing2013.ru

Генеральный информационный партнер: **АВАНТ ПАРТНЕР**

Официальные информационные партнеры: **ИПРАК**, **АКЦЕНТ**, **91.5**, **СТК**, **СИБИРСКОЕ СЛОВО**, **КУЗНЕЦКИЙ МОСТ**

Партнеры конференции: **BUSINESS CAR KUZBASS**, **Wi Te**, **ЦЕНТР МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИИ КУЗБАСС**, **ИЗДАТЕЛЬСТВО «СИБИРСКИЙ ПЕЧАТНИК»**, **МУНИЦИПАЛЬНЫЙ НЕКОММЕРЧЕСКИЙ ФОНД «СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И БИЗНЕСА»**, **ОБЛАСТНОЕ АГЕНТСТВО ПО СОДЕЙСТВИЮ БИЗНЕСУ**, **Министерство промышленности и торговли Кемеровской области**, **www.kuzbass.ru**, **bizovo**

КОМПАНИЯ
Реклама Онлайн
агентство полного цикла

(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ.

Пресса | Радио | ТВ | Транспорт
Метро | ВТЛ/Промо | Интернет | Наружка

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.
Газета «Областная экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Сибирском окружном межрегиональном территориальном управлении.
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-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.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «ЛЕКС-ИНФОРМ»

650000, город Кемерово, улица Ноградская, 3, кабинеты 37, 39
Тел./факс: (3842) 36-78-34, 36-40-25; e-mail: lexinform@rambler.ru

- Представительство в арбитражных судах
- Налоговые споры, кадастровая стоимость
- Оформление земельных отношений
- Узаконивание строений
- Регистрация, реорганизация предприятий
- Ликвидация, банкротство

ЗВЕЗДНЫЙ БИЛЕТ ВАСИЛИЯ АКСЕНОВА

Окончание. Начало на стр. 13
ми при сохранении разномыслия, легко вступал в контакты с самыми разными людьми, в числе коих были и зарубежные коллеги – последнее часто без спору у компетентных органов. Это была эпоха, когда к читателю пришли книги нового литературного поколения – яркие, кричащие, с новой эсте-

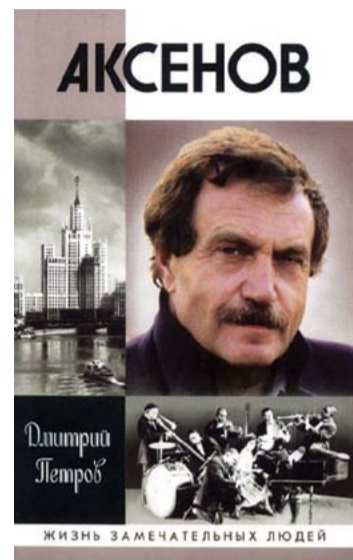
тикой и этикой. Именно в эти годы в литературу и ворвался Василий Аксенов с вышедшими в 1960 и 1961 годах повестями «Коллеги» и «Звездный билет», которые стали камертоном, помогающим молодым людям, входящим в созидательную жизнь, настраивать свои души. Правда, свобода – за это можно было пожертвовать почти всем. Аксеновский творческий идеал – свободные люди и деятельный герой-созидатель.

Автор стал оглушительно популярен исключительно через свои книги. Может быть, такой успех можно объяснить верным тоном поколения, услышанным молодым писателем, и задавшим интонацию бытия, какой её хотела молодежь.

Оно было разным, молодое поколение, ищущее смыслы, если хотите, жаждающее праздник жизни. И находящее... А ещё герои его произведений обретают свою Родину. Свою!..

Хорошо помню, как в одну из поездок в Москву мне совершенно случайно удалось заполучить для прочтения газету «Московский литератор», вышедшую тиражом 500 экземпляров. Это случилось на обратном пути в самолете, когда мой начальник, хорошо зная литературные пристрастия подчиненного, дал в руки экземпляр газеты – могу догадываться, где он её раздобыл. Это было шоковое чтение. Писатели громили своих коллег за, ставший ныне легендарным, альманах «МетрОполь». Законоперщиками этого бесценного писательского начинания были Василий Аксенов и Виктор Ерофеев, им и доставалось больше всех. Но какая достойная оказалась альманашная компания! Этой газетке оказалось достаточно для возникновения настоящего международного скандала: о том, какую травлю устроили в стране, распространяться не буду. Я думаю, подлинник этого номера «Московского литератора» сегодня является библиографической редкостью и, без сомнения, каиновой печатью на репутации погромщиков. Зачем был нужен репрессивный напруг вокруг культуры? Может, функционеры от культуры выслуживались? Но ведь отметились участием и те, кому потом должно было стать стыдно. Хотя, с некоторых – как с гуся вода. Существуют ли где-то именно те газетные листы, прочитанные мною в самолете от корки до корки и отданные их хозяину?..

Писателям как воздух была нужна свободная печать, чтобы доносить свои мысли до читателей бесцензурно. Из этой потребности и родился «МетрОполь». Много позже Аксенов вспоминал, как он, «продолжая развиваться в качестве писателя, уходил всё дальше от поверхности советской литературы...» Писателя влекло неудержимо к поискам нового, правда жизни требовала таких изобразительных высот и глубин, которые считались невозможными у советского писателя. Цензура бдила, идеология не допускала существования исчерпывающих литературных откровений и прогнозов. Времена были «вегетарианские», за инакомыслие, в отличие от сталинских «чисток», уже не убивали, и Аксенову разрешили выезд на Запад, откуда он, конечно же, не чаял вернуться. Это было похоже на смерть в экзистенци-



ЖИЗНЬ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ

альном смысле – люди уезжали навсегда, как на другую планету.

Считаю важными страницы, где биограф описывает зарубежную жизнь Аксенова, обобщив малоизвестные материалы в целой части: «Запад «Дикий» и свободный». За аксеновские произведения эмигрантского периода у нас сажали. Информацию о писателе и его книгах давали малыми порциями, самую невероятную и одиозную, политически ангажированную.

Кто мог предсказать возвращение на Родину уже в ближайшем будущем «полному профессору» американского университета Василию Павловичу Аксенову? Однако писатель вернулся и в страну, и в русскую литературу. Ему вернули гражданство. Он успел стать победителем Букеровской премии с романом «Вольтерьянцы и вольтерьянки» в 2005 году. И даже в букеровском скандале 2006 года поучаствовал. В те годы он отмечал, что является автором 25 романов. Он доказал, что можно жить так, как мечтаешь и хочешь. В России жил, а во Францию удалялся для того, чтобы писать. И, кстати, не всегда рождались удачные произведения.

Но вот чего он вряд ли ожидал, так это того, что обновление, отбрасывание самых одиозных идеологических установок, рождение новой страны, нового общества станет таким мучительным процессом. Возникли новые общественные противоречия, на первый взгляд неразрешимые мирно, – выгляните в окно и увидите невооруженным глазом. А куда может завести новый раскол общества, даже страшно предположить!.. И такие мысли бьют набатом при прочтении жезэловской книжки «Аксенов».

Василий Аксенов умер 6 июля 2009 года в Москве, похоронен на Ваганьковском кладбище.

Его творчество не ограничивается только рамками «западничества» или «советчины» – оно ломает узкие рамки: писатель говорил о земной жизни и жизни вечной, о правде и предательстве, о времени и человеке, и о Свободе... Как сыскать свободу – желанную, манящую, но ускользающую, незавершенную и мятежную?!

Аксенов попытался по-своему ответить на «проклятые» вопросы: «Кто виноват?», «Куда мы идем, и что с нами будет?», «В чем смысл всего?», «Где справедливость?»

Писателя Аксенова при жизни выдвигали на Нобелевскую премию по литературе – 6 раз только от университета в США.

Валерий Плющев

SIBEX

(3842) 36 49 07
(3843) 45 07 45
www.sibex.biz

**ДОСТАВКА В МОСКВУ
ОТ 400 РУБЛЕЙ**

**ПОДТВЕРЖДЕНИЕ О ДОСТАВКЕ
В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ**

У Вашего бизнеса есть свой сайт?

Персональная страница Вашей организации уже работает в

4geo.ru

4geo - это не просто карта и справочник, это еще и полноценный сайт Вашей компании. Не нужно тратить время и силы на его создание и продвижение. Ваш сайт уже готов, его уже посещают.

По умолчанию, на странице Вашей организации отображается:

- вся контактная информация об организации
- расположение на карте
- количество обращений пользователей к Вашей странице
- количество обращений к Вашим конкурентам
- комментарии пользователей
- рекомендации пользователей

От имени организации Вы можете:

- размещать свои новости, предложения, акции, фотографии
- принимать отзывы клиентов, вести с ними диалог и строить программы лояльности
- разместить виртуальную 3D-панораму или 3D-тур по своей компании
- присвоить персональной странице организации доменное имя.

*образец персональной страницы организации

Резюме: Компания самостоятельно может работать над своим маркетингом и создавать таким образом максимально подготовленную почву для продвижения своей фирмы и привлечения к себе внимания через огромное количество эффективных инструментов.

Продукт реализован в двух версиях: off-line для ПК и on-line - в сети интернет на www.4geo.ru. Работает на разных операционных системах: Windows, Linux, MacOS, Solaris, OS Android. Распространяется БЕСПЛАТНО.

карта справочник новости погода 3d-панорамы афиша

kem@4geo.ru (3842) 33-40-10

