



АКТУАЛЬНО

Региональные власти довольны 21-м местом, которое Кемеровская область заняла в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата, но останавливаться на этом не собираются. Уже разработана дорожная карта по внедрению лучших практик регионов-лидеров. В результате бизнес ожидает сокращение сроков оказания госуслуг.

19 июня на Петербургском международном экономическом форуме Агентством стратегических инициатив были представлены результаты Национального рейтинга состояния инвестиционного климата-2015. Кемеровская область заняла в нём 21 место, войдя в группу регионов с комфортными условиями для ведения бизнеса. В СФО это оказался лучший результат.

Напомним, впервые Национальный рейтинг инвестклимата проводился в прошлом году в тестовом режиме, но тогда Кемеровская область не попала в выборку. В этом году в рейтинге участвовали уже все регионы РФ.

В частности, по такому показателю, как регуляторная среда (иными словами – качество предоставления государственных услуг: сроки, количество процедур и удовлетворенность предпринимателей), Кузбасс вошёл в группу С, то есть показал средний результат. Такую же оценку регион получил за качество инфраструктуры для ведения бизнеса (включая автомобильные дороги, телекоммуникации, количество и качество трудовых ресурсов, технопарки, бизнес-инкубаторы)

и поддержку малого предпринимательства (здесь учитывались, например, количество предпринимателей на 1 тыс. жителей и эффективность различных видов поддержки малого бизнеса). Зато по наличию институтов для бизнеса и их эффективности Кемеровская область заслужила наивысшую оценку и вошла в группу А. Здесь оценивались не только действующие в регионе институты (например, Совет по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе, Агентство по привлечению инвестиций), но и такие факторы, как качество регионального законодательства, защищающего права инвесторов, а также механизмы поддержки инвестиционной деятельности.

Отметим, что в основу рейтинга легли не только экспертные оценки сроков и количества процедур, но и оценки самих предпринимателей. По сведениям областных властей, всего в Кузбассе было опрошено 470 предпринимателей, опрос проводил Всероссийский центр изучения общественного мнения.

«То, что Кемеровская область попала во вторую группу реги-

ВВЕРХ по РЕЙТИНГУ

онов с комфортными условиями для ведения бизнеса – это здорово, это очень хороший результат, – отметил на прошлой неделе на пресс-конференции заместитель губернатора по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов**. – Но он может и должен быть лучше.

И теперь, когда известны показатели каждого региона, у нас есть вся необходимая для дальнейшей работы информация. Например, теперь мы знаем, за сколько дней выдают разрешение на строительство в Татарстане. Можем поехать туда и посмотреть, как они такого результата достигают. И так далее».

В регионе уже разработана дорожная карта по улучшению позиций в национальном рейтинге с учётом лучших практик РФ. К примеру, если сейчас средний срок получения разрешения на строительство занимает 107 дней, то к следующему рейтингу стоит задача сократить его до 65 дней. Как пояснил Дмитрий Исламов, сделать это предстоит за счёт внедрения единого типового регламента для всех муниципалитетов, а также

муниципальной информационной системы и системы электронного документооборота, которые позволят оптимизировать и автоматизировать работу.

Прохождение госэкспертизы планируется сократить с 60 до 45 дней, подключение к электросетям – с нынешних 130 до 45 дней, процедуру регистрации предприятия с 13,5 дней до 9 дней, как это происходит в регионах-лидерах по данным показателям. Срок регистрации прав собственности в среднем по региону составляет сейчас 17,5 дней, в планах – сократить его до 12 дней, как в Калуге. Постановка земельных участков на кадастровый учёт сейчас длится 2 месяца, теперь же примером для кузбасских чиновников станет Приморский край – там на учёт ставят за 23 дня. «Проблема ещё и в том, что у нас сильно разнятся ситуации по разным городам, – добавил Дмитрий Исламов. – Так, разрешение на строительство в Междуреченске и Крапивинском районе предприниматели получают в среднем за 90 дней, а в Берёзовском этот срок составляет почти 200 дней».

Ксения Сидорова

2 КАКИЕ УЧАСТКИ ПОКУПАЮТ УГОЛЬЩИКИ



4 ЧТО ЖДЁТ СТК «ШЕРЕГЕШ»



6 КАК «ВТОРИЧКА» ТОРМОЗИТ НОВОСТРОЙКИ



Экспресс-доставка корреспонденции и грузов по России и за границу

Хорошо понимая потребности клиента, мы всегда делаем больше, чем от нас ожидают.

- Исключительно аккуратное обращение с грузом.
- Предоставление бесплатного упаковочного материала.
- Страхование отправок.
- Удобные способы оплаты.
- Покупка товара в другом городе.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- Экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.

Кемерово, пр. Советский, д. 606, офис 03, тел. (3842) 36-49-07
Новокузнецк, ул. Пирогова, д. 9, тел. (3843) 20-90-49
Томск, ул. К. Маркса, 24, тел. (3822) 51-22-02

www.sibex.biz



Good Line предложил НОВЫЙ инструмент для бизнеса

С декабря 2014 года компания Good Line стала официальным партнером фирмы «1С». Это значит, что теперь в арсенале услуг компании есть современный и удобный сервис 1С:Fresh.

«1С:Предприятие 8 через интернет» представляет собой веб-сервис, который доступен круглосуточно, в любом месте, где есть Интернет. Начать работу в сервисе очень просто. Для этого не требуется устанавливать программу и настраивать компьютер.

Кроме того, не потребуется переобучение, интерфейс сервиса по виду и возможностям совпадает с привычными программами серии «1С».

В сервисе легко сдавать отчетность через интернет, без

перехода в другую программу. А ЭЦП пользователя теперь тоже хранится в облаке.

Все данные защищены и хранятся на удаленном сервере, а для передачи информации используется надежный протокол шифрования данных https.

Сервис снимает с пользователя заботу об обновлении продукта, всю поддержку осуществляет администратор, то есть фирма «1С». Теперь можно быть уверенным в актуальности своего продукта.

Безусловно, один из ключевых моментов в работе с «1С» это своевременная и профессиональная консультация. Менеджеры компании Good Line доступны для абонентов в режиме 24/7 и всегда готовы прийти на помощь в сложной ситуации. Для своих партнеров Good Line готов подробно рассказать обо всех преимуществах нового продукта и предоставить программу в бесплатный тест, благодаря чему можно будет по достоинству оценить все преимущества этого решения!



Адрес: г. Кемерово, пр. Кузнецкий 18, 1 этаж
Тел./факс (3842) 45-28-28
buisness@goodline.info
b2b.goodline.info

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

КУЗБАССКАЯ ГЛИНА ПОЙДЁТ НА НОВОСИБИРСКИЙ КИРПИЧ

Новосибирское ООО «Мезон-Л» стало победителем проведённого 30 июня в Кемерове аукциона на право пользования недрами на участке Кигатский Северный Кайлинского месторождения огнеупорных глин в Яйском районе. При стартовой цене за участок 2,9 млн рублей, новосибирская компания была признана победителем с предложением 3,19 млн рублей, т. е. после одного шага торгов. Второй участник аукциона, ООО «Стройком», свою цену не предлагал. После торгов представитель победителя **Николай Гавриленко** пояснил, что огнеупорную глину Кайлинского месторождения планируется использовать в производстве облицовочного кирпича на новосибирском ООО «Кирпичный завод «Ликолор» (также как и «Мезон-Л» входит в ООО «Холдинг «Первый строительный фонд» предпринимателя **Майиса Мамедова**). Запасы огнеупорной глины на Кигатском Северном – 0,66 млн тонн, рядом с ними же производственными целями месторождение разрабатывает ООО «Карьероуправление Копыловского керамического завода» 100-процентная «дочка» ОАО «Копыловский керамический завод» (Томская область).

РОСТ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПРЕКРАТИЛСЯ

Промышленность Кемеровской области по итогам 5 месяцев текущего года практически перестала расти. Как сообщает терорган государственной статистики по Кемеровской области, за январь-май 2015 года индекс производства в промышленности региона составил 100,1% к уровню аналогичного периода прошлого года. При этом в мае промпроизводство сократилось, как по отношению, к маю 2014 года (на 4%), так и по отношению к апрелю текущего года (на 2,3%). Таким образом, рост, который демонстрировала промышленность Кузбасса в начале года – на 1,9% в январе-феврале и на 2,5% в первом квартале – сошёл на нет. Спад промпроизводства в Кузбассе начался в апреле, когда он составил 3,2% к апрелю 2014 года и 4,6% к марту текущего года. Теперь статистика показала, что он продолжился и в мае. При этом в мае снижение производства продемонстрировала угольная промышленность – на 6,1% (6% в апреле при росте на 3,7% в первом квартале), что привело к падению уже и по итогам 5 месяцев 2015 года на 0,3%. Заметный спад отмечается также в производстве транспортных средств, на 53,1% за 5 месяцев, в текстильном и швейном производстве, на 21%, в производстве резиновых и пластмассовых изделий, на 19,1%, в химической отрасли, на 13,6%. Рост производства в 2015 году демонстрируют металлургия (рост за 5 месяцев на 4,9%), производство кокса и нефтепродуктов (1,1%), пищевое производство (1,9%), а также производство и передача электроэнергии (на 29,3%).

«КОКОВАЯ-2» ПРОДАЁТСЯ МЕДЛЕННО

16 июня кемеровский арбитраж продлил на полгода конкурсное производство в прокопьевском ООО «Шахта «Коксовая-2», прекратившем добычу угля в начале 2013 года. С соответствующим ходатайством в суд обратились кредиторы шахты, принявшие решение о продлении процедуры банкротства на собрании 10 июня. За это высказались все кредиторы, присутствовавшие на собрании, и обладавшие 72,5% всех требований согласно реестру кредиторов ООО «Шахта «Коксовая-2». На заседании суда это ходатайство поддержал конкурсный управляющий предприятия **Андрей Матюшин**, сославшись на то, что не завершены мероприятия по ликвидации чрезвычайной ситуации на шахте, а также реализация имущества и взыскание дебиторской задолженности. Напомним, что конкурсное производство в ООО «Шахта «Коксовая-2» было введено в декабре 2012 года и неоднократно продлевалось. Добыча на предприятии остановлена с января 2013 года, ведутся работы по ликвидации шахты. В мае, как объявлял Александр Матюшин, на торгах по продаже имущества шахты было заключено два договора с предпринимателем Дмитрием Карловым (контролирует также 22% кредиторской задолженности «Коксовой-2») по покупке части имущества шахты – различных зданий и сооружений с оборудованием (за 822 тыс. рублей), здания и сооружения транспортной и энергетической инфраструктуры (за 786 тысяч). А вот торги по продаже здания административно-бытового комбината шахты (7,5 тыс. кв. метров), являющегося памятником архитектуры, по сообщению конкурсного управляющего, были признаны не состоявшимися.

«ВАШ ГАСТРОНОМЫЧ» ПОДОЗРЕВАЮТ В ПРЕДНАМЕРЕННОМ БАНКРОТСТВЕ

18 июня областной штаб по финансовому мониторингу администрации Кемеровской области, рассмотрев ситуацию в новокузнецком ООО «Биг Хоом» (бывшая торговая сеть «Ваш гастрономыч»), заподозрил, что банкротство, начавшее в сети, было преднамеренным. Штаб поручил правоохранительным органам проверить деятельность компании и других юридических лиц, в которые, по предположению членов штаба, выводились активы сети. По данным её представителя, расчёт с работниками, по налоговым и прочим долгам будет произведён после продажи активов, в частности, объектов недвижимости. **Алексей Иванов**, зам губернатора Кузбасса по координации работы правоохранительных органов и органов военного управления, председательствовавший на вчерашнем заседании штаба сообщил, что ООО «Биг Хоом» представляет собой торговую сеть «Ваш гастрономыч». В ней числится 147 сотрудников, которым работодатель задолжал 1,5 млн рублей, ещё 6,18 млн компания накопила налоговой задолженности, и по начавшемуся банкротству есть подозрение в преднамеренности. Он попытался представить в качестве ответственного от компании её директора и учредителя **Андрея Кузьменкова**, однако, вышедшей к трибуне сообщил, что он «Андрей Леонидович – представитель «Биг Хоом» по доверенности». По его данным, 5 мая нынешнего года в компании было введено наблюдение, а для расчётов по зарплате и налогам у неё есть 9 объектов недвижимости. Однако зам губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству **Екатерина Кутылкина** заявила, что объектов недвижимости осталось уже 6, а у компании ещё 400 млн рублей задолженности перед Сбербанком. Представитель должника попробовал сослаться на то, что эти долги обеспечены залогом, но зам губернатора это объяснение не устроило. «Есть ещё долги перед поставщиками, уже 67 исков подано», – заметила она. В итоге, **Алексей Иванов** предложил проверить деятельность компании правоохранительным органам, в том числе, на предмет преднамеренности банкротства.



УГОЛЬ ЗАКРЫВАЮТ И ЗАМЕНЯЮТ

На фоне, казалось бы, не самых лучших перспектив угольного рынка, угольщики Кузбасса не останавливают своих планов развития. В конце июня и в начале июля они приобрели шесть новых лицензий. Однако, три из них были куплены для замены закрывающихся или даже уже закрытых предприятий, включая две убыточные старые шахты в Прокопьевске. Кроме того, были куплены ещё три прирезки к уже имеющимся запасам. Для продолжения горного развития предприятий. Новые запасы для новых проектов пока не нужны.

К заметным приобретениям следует отнести те, что произвели новокузнецкое ООО «Энергия-НК», киселевское ЗАО «Салек» и ленинск-кузнецкое ОАО «СУЭК-Кузбасс». Первое 30 июня купило лицензию на разработку угольного участка Бунгуро-Листвянский 2-4 в Новокузнецком районе с одновременным проведением ликвидационных работ на шахте «Зенковская» в Прокопьевске. Предложение победителя аукциона составило 97,79 млн рублей при стартовой цене 88,9 млн. Второй участник, челябинское ОАО «Ожуралозольно-группа компаний» (ЮГК), свою цену не предлагал, и торги завершились после одного шага. Запасы угля марки Т на Бунгуро-Листвянском 2-4 составляют 47,3 млн тонн, на участке шахта «Зенковская» – 166,4 млн тонн (марки К, КС, ОС, СС и Т), в том числе, 2 млн для добычи открытым способом в период ликвидационных работ.

На аукционе 30 июня новый участок – Восточный 1 Нарынского месторождения (262 млн тонн запасов угля марки Д) – с обязанностью закрыть шахту «Зиминка» в Прокопьевске за 26,51 млн рублей приобрёл также ЗАО «Салек» (входит в «СДС-Уголь», отраслевое подразделение холдинга «Сибирский деловой союз»). Его представитель **Дмитрий Царев** сообщил, что запасы, на которых работает предприятие, через несколько лет заканчиваются, поэтому нужны новые запасы. Участок Киселевский 2 (25,2 млн тонн марки Д) в качестве прирезки для поддержания существующего уровня добычи купило за 65,23 млн рублей ООО «Разрез «Киселевский» СДС-Угля». Ещё две прирезки, но уже на торгах 2 июля, приобрело ОАО «Южный Кузбасс» (группа «Мечел»). Березовский Глубокий обогател компании в 51,04 млн рублей при запасах на нем 14,7 млн тонн (коксуемых марки К, КО, КС и энергетическая СС), Сибиргинский 3 – в 19,03 млн рублей при запасах 4,42 млн (марка КС). Как пояснил представитель «Южного Кузбасса» **Игорь Рыбалкин**, оба угольных участка являются прирезками к уже имеющимся запасам компании и необходимы для дальнейшего горного развития предприятий.

Самый крупный по цене и запасам участок на аукционе 2 июля приобрело ОАО «СУЭК-Кузбасс» (контролируется ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания», СУЭК). Оно было признано победителем на торгах за право недропользования на участке Сычевский Перспективный в Беловском районе с предложением 116,93 млн рублей за 66,04 млн тонн запасов энергетического угля марки Д. Аукцион завершился после

первого же шага, второй участник, ООО «Восточный 1 Нарынского месторождения» (также принадлежит СУЭК), свою цену не предлагал.

Как пояснил после аукциона заместитель технического директора «СУЭК-Кузбасс» **Михаил Волков**, новые запасы компании необходимы для замещения выпадающих мощностей шахты им. 7 ноября в Ленинск-Кузнецком. Через два года её запасы закончатся, пояснил он, поэтому компания планирует построить замену. У компании уже есть лицензия на одном из участков Сычевского угольного пласта, приобретение Сычевского Перспективного позволит увеличить запасы и построить нормальное рентабельное предприятие. Согласно намеренному проекту освоения участка Сычевский Перспективный на нем планируется построить шахту мощностью «от 3 млн тонн угля в год», а шахта им. 7 ноября работает в настоящее время с нагрузкой 4 млн тонн угля в год.

По оценке Михаила Волкова, строительство нового предприятия обойдётся в 5-6 млрд рублей, для вывоза угля с него планируется использовать имеющиеся в этом районе погрузочно-транспортное управление, принадлежащее «СУЭК-Кузбасс». Другую инженерную инфраструктуру, включая технологическую автодорогу и ЛЭП с подстанцией, потребуются строить заново. Как будет называться новое предприятие, представитель компании затруднился назвать. По его оценке, это станет ясно, уже ближе к завершению строительства.

Напомним, что в ноябре прошлого года «СУЭК-Кузбасс» за 71,5 млн рублей приобрёл право пользования недрами на участке Камышанский Северный с запасами 110 млн тонн угля энергетических марок Д, ДГ и Г. Эти запасы понадобились компании для строительства нового угольного разреза в связи с тем, что в 2014 году прекратил добычу в связи с исчерпанием запасов разрез «Майский» в составе компании.

Очевидно, что в нынешних условиях слабого спроса на уголь, основные проекты угольщиков сводятся к заменам закрывающихся по разным причинам производств на новые.

Егор Николаев

YOTA ТЕПЕРЬ В КУЗБАССЕ

В июне в Кемеровской области, республиках Хакасия, Тыва и Карелия одновременно стартовала выдача SIM-карт федерального мобильного оператора Yota для смартфонов и планшетов. Таким образом, на рынке сотовой связи Кузбасса появился новый игрок.

Как отмечается в официальном релизе компании, на данный момент Yota является одним из лидеров отрасли беспроводного широкополосного доступа (ШПД) в мире. Именно она первой предложила пользователям доступ к быстрому мобильному интернету 4G на основе технологии WiMAX, а также построила первую в России сеть LTE. На ближайших 5 лет Yota планирует набрать до 10 млн клиентов по всей стране. Кузбасс стал 33-им регионом присутствия Yota в России.

По словам PR-директора Yota **Лины Удовенко**, в данный момент на большинстве территории Кемеровской области доступна связь Yota, как в крупнейших городах области, таких как Кемерово, Новокузнецк, Междуреченск, так и в небольших населённых пунктах и на дорогах между ними. Сеть 4G доступна клиентам мобильного оператора Yota более чем в 30 регионах, а в Кемеровской области – пока только в Кемерове и Новокузнецке.

«Перед Yota не стоит задачи конкурировать с кем-либо, – утверждает Лина Удовенко, – наша

основная цель – делать продукты такими, какими они должны быть, чтобы полностью удовлетворяют потребности нашей целевой аудитории. Например, мобильный оператор Yota отказался от тарифных планов в классическом понимании. Мы не навязываем клиентам пакеты минут, трафика и SMS, а даём возможность самостоятельно выбрать необходимое количество услуг. Мобильный оператор Yota рассчитан на продвинутых пользователей, на лю-

Yota была основана в 2007 году. Это российская телекоммуникационная компания, федеральный оператор беспроводной связи, предоставляющий безлимитный интернет на всех устройствах и обеспечивающий федеральное покрытие в сетях 2G/3G/4G. Его абонента можно узнать по номеру с префиксом +7 999.

дей, которые привыкли постоянно быть онлайн. Для клиентов Yota приоритетной услугой является мобильный интернет, наши пользователи чаще пользуются соцсетями, мессенджерами, заходят на различные сайты с помощью смартфона, чем звонят или отправляют SMS. Мы уверены, что

Максим Москишкин

даже Появление нового мобильного оператора усилит конкуренцию на рынке мобильной связи Кузбасса, от чего абоненты только выиграют. Тем более что подход Yota к тарифным планам существенно отличается от того, что сегодня есть на рынке».

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ГОРКИ

С начала этого года ситуация в сфере кредитования менялась уже несколько раз. После скачка ставки ЦБ до рекордного за последние годы уровня в 17% банковские займы для большинства предприятий были слишком дороги. Однако с начала года регулятор начал постепенно «смягчаться», а в след за падающей ключевой ставкой навстречу бизнесу пошли и банки. О доступных кредитах для компаний региона и перспективах среднего бизнеса в регионе рассказала Анна ТИХОНОВА, директор Сибирского филиала Райффайзенбанка.

– Насколько сложно сегодня получить кредит компании из сегмента среднего бизнеса?

– В условиях экономической кризиса произошло ужесточение требований банков к потенциальным заёмщикам. Но среди региональных компаний по-прежнему есть и те, за право работы с кем, банки конкурируют, предлагая наиболее выгодные условия.

В основном «турбулентность» в экономике пошатнула положение в отраслях, традиционно более подверженных влиянию негативных изменений на рынке – строительство, розничная торговля автотранспортом, торговля предметами роскоши. Для таких компаний процесс получения банковского финансирования значительно усложняется. Однако нужно учитывать, что даже в этих сферах есть сильные игроки, которые благодаря грамотному менеджменту и оценке рисков, а также стратегическому планированию, сохранили свои позиции и продолжают получать от банков предложения с очень выгодными условиями. В то же время есть отрасли, на

которые кризис повлиял незначительно. Это, например, пищевое производство, фармацевтика, розничная торговля продуктами питания. Если компания из одной из этих индустрий не закреплена и имеет устойчивое финансовое состояние, то банки будут конкурировать за возможность её финансирования.

– Сейчас много говорят о том, что с ростом ключевой ставки кредиты для бизнеса стали очень дорогими. Каковы границы ставок для компаний Кемерова в вашем банке?

– В последнее время мы наблюдаем тренд на снижение процентных ставок для клиентов среднего бизнеса. На текущий момент ряду компаний региона мы готовы предложить ставки менее 15% годовых. Кроме того, Райффайзенбанк сотрудничает с МСП Банком по предоставлению производственных компаниям инвестиционных кредитов по ставке 13,25% годовых. Эти условия намного более комфортны, чем те, что можно было получить в начале этого года с учётом рыночной ситуации.

– Насколько банк заинтересован в кредитах? В конце прошлого года говорили, что Райффайзенбанк заморозил корпоративное кредитование. Насколько активно вы кредитуете сейчас в Сибирь?

– Банк очень заинтересован в сотрудничестве с новыми клиентами среднего бизнеса, как по предоставлению кредитных средств, так и банковских гарантий, структурированных кредитов. Мы постоянно наращиваем присутствие на рынке финансовых услуг региона.

– Оценивает ли банк, на какие цели компании требуют кредит? Влияют ли цели на уровень ставок?

– Безусловно, банку важно понимать, на какие цели будут использованы предоставляемые кредитные средства. От этого зависит структура финансирования, порядок возврата кредита, срок, на который предоставляются средства. Для кредитов на пополнение оборотных средств и для осуществления инвестиционных затрат структура займа должна быть разной. Для пополнения оборотных средств

ЦЕНА ВОПРОСА

1 миллион 750 тысяч рублей так и непогашенного долга ООО «Акваркет-Сибирь» перед кемеровским ООО «Торговая фирма «Штоф» стали причиной введения процедуры банкротства, наблюдение, на предприятии в составе кемеровской группы «Аква». Стороны пытались договориться о досудебном примирении, но, как пояснил суду представитель должника **Юлия Сергеева**, это так и не удалось. Она представила платежные поручения, из которых следовало, что более 40% долга перед ТФ «Штоф» в 10 млн рублей «Акваркет-Сибирь» удалось погасить деньгами, и ещё столько же «натурой» – алкогольными напитками. Однако, 1,75 млн рублей требований остались. Кроме того, заявитель, по данному его представителю **Семёна Саютина**, сохранил требования по неустойке на 1,3 млн рублей и госпошлине на 73 тыс. Первоначально, как сообщил Семен Саютин, стороны вели переговоры по погашению не столько уже небольшого долга ООО «Акваркет-Сибирь», сколько общей задолженности в 40 млн рублей этой компании и ООО «Акваркет». Собственным должником **Константин Яковлев** предложил в оплату долга коттедж с земельным участком в пригороде Кемерова, оцененный в 15 млн рублей. Но в «Акваркете» 1 июня было введено наблюдение, и договорённость не сложилась.

1 миллиард 525 миллионов 700 тысяч рублей составил долг Кемеровской области перед Министерством финансов РФ за 2010-2011 гг., реструктурированный в соответствие с соглашением с министерством. Как сообщил на сессии областного совета 24 июня начальник главного финансового управления (ГФУ) Кемеровской области, зам губернатора региона **Сергей Ващенко**, в 2010-2011 гг. регион заключил с минфином три соглашения о получении из федерального бюджета кредитов на дорожное строительство, 1,325 млрд рублей в возвратом в 2015 и 2016 гг. В апреле нынешнего года минфин и коллегия администрации Кемеровской области заключили соглашение о реструктуризации этой задолженности, однако, как пояснил Сергей Ващенко, оно требует также утверждения регионального законом. Что и сделали депутаты на сессии 24 июня. Закон утвердил эти выгодные для региона условия погашения долга: рассрочку на 10 лет, теперь срок погашения начинается с 2025 года, и рассрочку также на 10 лет. По данным ГФУ Кемеровской области, на 1 июня 55,5% из 53,67 млрд рублей государственного долга региона приходилось на займы «кредитных организаций», 41,8% – на бюджетные кредиты, ещё 1 млрд приходится на обязательства по облигационному займу. По данным Сергея Ващенко, по бюджетным кредитам приходится платить всего 0,1% годовых за обслуживание, по кредитам коммерческих банков в 200 раз больше, 20%. В 2012-2014 гг. государственный долг Кемеровской области вырос в 2,5 раза – с 20 млрд рублей на начало 2012 года до 50,8 млрд на начало 2015. Данный рост был вызван, по данным начальника ГФУ, ростом расходов бюджета с одновременным падением доходов.



КРУПНЫМ ПЛАНОМ

мым с точки зрения кредитной нагрузки финансовым состоянием и хорошей динамикой финансовых показателей.

– С учётом постоянно меняющегося уровня ключевой ставки для бизнеса, который сейчас берет кредит, очень важна возможность рефинансирования. Вы рефинансируете кредиты? Расскажите подробнее об этом – условия, требования.

– Конечно. Мы предлагаем компаниям прямое замещение кредитов в других банках с целью улучшения условий по структуре и ве-

– Какие факторы влияют на величину ставки, которую вы предлагаете корпоративному клиенту среднего бизнеса?

– Отрасль и финансовое состояние потенциального заемщика, цели и соответственно сроки предоставления кредитных средств, залоговое обеспечение, наличие личного поручительства субъектов бизнеса и других компаний группы.

– Опишите компанию-заемщика, которой вы готовы предложить минимальную ставку?

– Это компания из одной из наименее подверженных кризисам в экономике отрасли (например, фармацевтика, производство пищевых продуктов, упаковка, и др.), с устойчивой бизнес-моделью, приемле-

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА

ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»



avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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



ШЕРЕГЕШ ПОЙДЁТ ПО ПЛАНУ



Мастер-план представил генеральный директор ООО «Денеба Групп» **Денис Багаев**. Предваряя его выступление, заместитель губернатора по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов** сообщил, что на Санкт-Петербургском экономическом форуме уже заключено соглашение с Федеральным центром проектного финансирования (ФЦПФ), касающегося развития и привлечения инвестиций в курорт «Шерегеш». Оно позволит применить комплексный подход в работе по развитию курорта Горной Шории. В соответствии с соглашением ФЦПФ и администрация создадут хозяйственное партнерство, которое с помощью федеральных, областных и привлеченных ресурсов обеспечит строительство инженерной инфраструктуры и уже на подготовленные площадки привлечь инвесторов. А мастер-план станет своего рода «законом, нормативной базой» для работы по развитию курорта.

Как подчеркнул Денис Багаев, одной из главных целей, которая была поставлена при работе над мастер-планом – превратить Шерегеш в курорт мирового уровня. Именно поэтому была приглашена канадская компания «Ecosign»,

являющаяся мировым лидером в проектировании горнолыжных курортов. В ходе работы был проведен целый комплекс исследований, собраны предложения от всех заинтересованных лиц, в том числе и туристов. Впервые за все время существования Шерегеша была проведена детальная топографическая съемка всего района исследования, подготовлена цифровая модель рельефа склонов. Это позволило оценить экспозицию склонов, их солнечное затенение в разное время суток необходимо для планирования трасс.

Кроме того, всё наличное хозяйство СТК «Шерегеш» – от подъемников и трасс до гостиниц и кафе, – было инвентаризовано. Оказалось, что в Шерегеше очень хорошие склоны, их максимальная емкость составляет почти 38 тысяч катающихся (секторы А, Б, Е), оптимальная емкость – около 20 тысяч – на эту цифру и ориентировались при работе над мастер-планом. На данный момент на курорте построено 49,6 км трасс, а текущая вместимость склонов составляет 8,8 тысяч катающихся, вместимость подъемников – почти 10 тысяч человек. В то же время для такого большого числа

катающихся явно недостаточно парковок, на данный момент их хватает около 3 тысяч.

Мастер-план предлагает ряд мер для дальнейшего развития курорта и решения его проблем. В частности, в секторе А планируется разметить дополнительное количество трасс в основном «красного» уровня и оставить зону для фри-райда, который пользуется особой популярностью. Здесь также предлагается разместить две территории для гостиничной застройки в пределах пешеходной доступности от подъемника. Кроме того, в этом секторе запланировано строительство большого транспортного-пересадочного пункта. В секторе А намечена реконструкция курортного центра.

Как сказал Дмитрий Багаев, анализ показал, что наиболее привлекательным для развития является сектор Б из-за качества трасс, которые могут обслуживать все категории катающихся, и наличия очень удобных участков для застройки. Согласно мастер-плану в секторе Б предлагается сформировать пешеходную зону, где можно будет гулять и зимой, и летом, которая пройдет вдоль ресторанов, кафе, магазинов, пунктов различных услуг, где на верх-

них этажах будут гостиницы. По мировым стандартам планирования курортов будет сформирован сноу-фронт, куда будут стекаться все трассы, и здесь зона проживания всей линейки доступности – от небольших квартир и гостиниц до дорогих коттеджей.

Для решения транспортной проблемы предполагается строительство транспортного-пересадочного пункта с большой парковкой на 1200 машино-мест с возможностью расширения; рядом – автобусную станцию и вертолетную площадку. Здесь же будет построена большая сервисная зона с прокатом, кафе и всем комплексом услуг, а рядом с парковкой – «подбрасывающую» канатную дорогу, протяженностью 670 м и мощностью 2,4 тыс. человек в час. Она будет доставлять отдыхающих к подножию горы Зеленой сектора А. Ещё одно предложение для решения транспортной проблемы – строительство резервной дороги со стороны трассы Шерегеш-Чугунаш, чтобы разгрузить уже существующие дороги. Движение общественного транспорта в Шерегеше для удобства туристов планируется организовать по расписанию. А для превращения СТК во всепогодный курорт в секторе

В начале июля в администрации Кемеровской области представили мастер-план спортивно-туристического комплекса «Шерегеш». Теперь у крупнейшего объекта туристической индустрии Кузбасса появится перспектива развития на целое десятилетие.

А и Б предполагается обустроить трассы для квадроциклов, места для конных прогулок, занятия различными водными видами спорта и т.д.

Реализация плана предполагает увеличение пропускной способности трасс и подъемников почти в два раза: от существующих ныне 9 тысяч отдыхающих, которые могут одновременно находиться на трассах и подъемниках до 19,26 тысяч. Что вполне сравнимо с крупнейшими курортами мира. «Подготовленный мастер-план – хорошее основание для дальнейшего проектирования инженерных, коммунальных, дорожных сетей, – подчеркнул Денис Багаев. – Это фактически задел для работы по развитию Шерегеша на 10 лет вперед».

Директор областного Агентства по привлечению и защите инвестиций **Евгений Востриков**, сообщил, что инвесторы действительно выражают большую заинтересованность в курорте в Горной Шории. К примеру, планируется приезд в июле для рассмотрения возможности строительства крупной гостиницы представителей управляющей компании сети отелей «Азимут».

Светлана Платоненко

КУРС НА ВОСТОК: БАНК «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» РАССКАЗАЛ ОБ ИНСТРУМЕНТАХ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА С КИТАЕМ

26 июня Банк «Левобережный» совместно с Китайской Корпорацией Экспортно-кредитного Страхования (SINOSURE) и Кузбасской торгово-промышленной палатой (КТПП) провёл в Кемерове конференцию «Эффективное построение бизнеса с Китаем. Услуги китайской страховой корпорации SINOSURE. Финансирование импорта для предприятий Кузбасса».

Судя по количеству участников, а на конференции прибыли более 200 представителей кузбасских компаний, интерес к сотрудничеству с Китаем сегодня высок, как никогда. «Вероятно, это навеяно последними внешнеполитическими событиями, – прокомментировала живой интерес предпринимателей к теме генеральный директор Кузбасской торгово-промышленной палаты **Марина Павлуцидзе**. – В меняющихся условиях бизнес занят поиском новых форматов работы и новых возможностей».

Китай благодаря географической близости уже давно стал важнейшим стратегическим партнёром Сибири – 23% внешнеторгового оборота СФО приходится на эту страну.

Доля Китая в общем объёме импорта – 36%. «Рост торгового оборота с Китаем продолжается уже как минимум 5 лет, и в дальнейшем будет только ускоряться, – уверен генеральный директор Банка «Левобережный» **Владимир Шапоренко**. – По оценкам аналитиков, доля будет прирастать на 3-5% в год».

В центре внимания на конференции были финансовые инструменты, полезные российским импортерам для более выгодного взаимодействия с китайскими партнерами, и прежде всего – услуги корпорации SINOSURE. Созданная в 2001 году с целью продвижения экспорта отечественных товаров, технологий и услуг, SINOSURE имеет статус государственной компании. Её основной задачей является страхование экспортных кредитов китайских производителей: корпорация гарантирует компании-экспортеру оплату контракта, заключённого на условиях отсрочки платежа, если иностранный партнёр окажется неплатежеспособным.

Как отмечают эксперты, в условиях нестабильной геополитической ситуации многие компании опасаются заключать экспортные сделки, тем более сложно догово-

ряться об отсрочке платежа. Страхование финансовых рисков – тот инструмент, который помогает поддерживать темпы экономики и стимулировать взаимовыгодное сотрудничество между странами.

Масштабы деятельности корпорации впечатляют – как рассказал на конференции её представитель **Владимир Тун**, только в 2014 году объём сделок под гарантией SINOSURE составил 450 млрд долларов, 271 млрд долларов банковского финансирования в прошлом году было привлечено под покрытие SINOSURE.

Полное описание механизмов оформления отсрочки под гарантии SINOSURE рассказала заместитель начальника валютного управления Банка «Левобережный» **Елена Толкачёва**. В первую очередь специалисты рекомендуют заручиться согласием китайского партнёра на такую структуру сделки. Далее можно приступать к оформлению официальной заявки в SINOSURE, которую должен направить китайский экспортер в представительство SINOSURE того региона КНР, где он непосредственно находится, после чего в работу включается сама корпорация – она присвоит российской компании-импортеру рейтинг для установления кредитного лимита под заключаемую сделку. По словам Елены Толкачёвой, в числе основных факторов, влияющих на рейтинг компании – был ли у неё уже опыт работы с данным китайским партнёром и насколько он был успешен, вовремя ли компания расплачивалась по своим финансовым обязательствам. «Оценка кредитного рейтинга производится на основе вашей финансовой отчётности, то есть никакой специальной отчётности готовить для SINOSURE не придётся», – подчеркнула Елена Толкачёва.

Что касается стоимости услуг SINOSURE, то её структура состоит из трёх частей: страховой премии (обычно составляет от 1 до 3% от суммы сделки), стоимости отсрочки в получении денежных



ресурсов для поставщика, а также ежегодной поддержки лимита.

В среднем при расписке на 120 дней гарантии SINOSURE составляет 2,9% от суммы контракта, на 180 – 4%, на 360 дней – 8%. Как сообщил Владимир Тун, наиболее востребованная бизнесом длительность отсрочки на сегодняшний день – до года. Но для крупных контрактов SINOSURE может предоставить гарантии до 15 лет.

Конечно, страхование отсрочки платежа – не единственный инструмент, который может прийти на помощь при выстраивании взаимоотношений с зарубежным

днем дисциплины сделки, иными словами – своевременности постав- ки товара китайским экспортером.

Есть в страховании от SINOSURE преимущества и по сравнению с кредитными продуктами. Как сообщил Владимир Шапоренко, страховка обойдётся в разы дешевле. Кроме того, для получения кредита в российском банке потребуются залог, а SINOSURE залог не нужен. Сохранив залоговую базу, предприятие открывает для себя дополнительные возможности по кредитованию для пополнения оборотного капитала или под новые проекты.



партнёром. Банк «Левобережный» оказывает весь комплекс услуг для участников внешнеэкономической деятельности, в том числе предоставление кредитов и выдача гарантий в иностранной валюте, валютный контроль в части сопоставления внешнеторговых сделок и международных аккредитивов. По оценке заместителя генерального директора Банка «Левобережный» **Сергея Шатилова**, целесообразно заняться оформлением страховой гарантии от SINOSURE при сумме контракта от 5 млн рублей. Как отмечают участники рынка, в числе дополнительных преимуществ данной услуги – гарантия соблю-

Конечно, обратиться в SINOSURE можно и напрямую, но содействие опытного посредника в лице Банка «Левобережный» позволит существенно сократить время и повысить успешность ведения переговоров, поскольку в банке работают специалисты – носители китайского языка. Сотрудничество с SINOSURE у Банка «Левобережный» началось с проведения подобной конференции в Новосибирске в сентябре прошлого года. Недавно было заключена первая сделка, сейчас в процессе оформления ещё несколько. Но китайское направление уже давно стало одной из специализаций банка: в 2010 году он одним из первых в России совершил сделку с валютной парой юань/рубль. Ещё раньше, в 2007 году, «Левобережный» открыл первый корреспондентский счёт в Китае. На сегодняшний день у банка уже 6 прямых корреспондентских счетов с ведущими китайскими банками, что позволяет проводить платежи напрямую, без посредничества американских банков, а клиентам открывает широкие возможности по оптимизации расчётов по контрактам. Для более эффективного и безопасного взаимодействия с китайскими партнёрами банк может проверить контрагента через госструктуры.

В ходе конференции была затронута и такая актуальная на сегодняшний день тема, как расчёты в юанях. Начальник валютного управления Банка «Левобереж-

ный» **Денис Комогорцев** напомнил, что внешнеторговый оборот в китайской валюте растёт во многих странах, такая тенденция наблюдается и в России. И хотя рынок с долларов на юань при расчёте с иностранным контрагентом не позволит уйти от курсовых рисков, китайский партнёр сэкономит на конверсии, а значит, есть возможность договориться с ним о скидке по контракту, кроме того, юань укрепляется к доллару последние годы и китайский партнёр закладывает от 3х до 8% в стоимости товара запас, чтобы снизить свой курсовой риск.

В первую очередь участники конференции обсуждали полученную информацию.

«Мы импортируем товары из Германии, но курс рубля к евро нестабилен, – рассказывает генеральный директор торговой компании «Медусе» **Светлана Шарбура**. – Естественно, цены на продукцию, которую мы предлагаем сельхоз-предприятиям, бывают неконкурентоспособными, поэтому мы рассматриваем отношения с другими партнерами. Услуги Синошур могут помочь существенно снизить риски, связанные с поиском новых партнеров, а также позволят получить интересные для нас условия работы. Переход от расчётов в евро на юань в перспективе снизит и курсовые риски».

«Мы занимаемся торговлей рыболовными товарами, основная часть продукции – из Китая, – рассказывает представитель кемеровской компании «Рыболов» **Татьяна Кочегина**. – Работаем с китайскими партнерами по авансовой системе, и переход на работу по отсрочке платежа для нас очень важен, когда вы сначала получили товар, оценили его качество и комплектность, а потом платите. Подстраховаться не помешает».

«Бизнес использует далеко не все финансовые инструменты, которые представлены на рынке, – размышляет **Петр Кривко**, генеральный директор компании «Panda Parts». – Услуги SINOSURE могут дать дополнительный толчок в развитии и особенно актуальны, если у компании не хватает оборотных средств. Мы размещаем заказы на китайских заводах, поэтому для нас такое страхование как нельзя кстати».

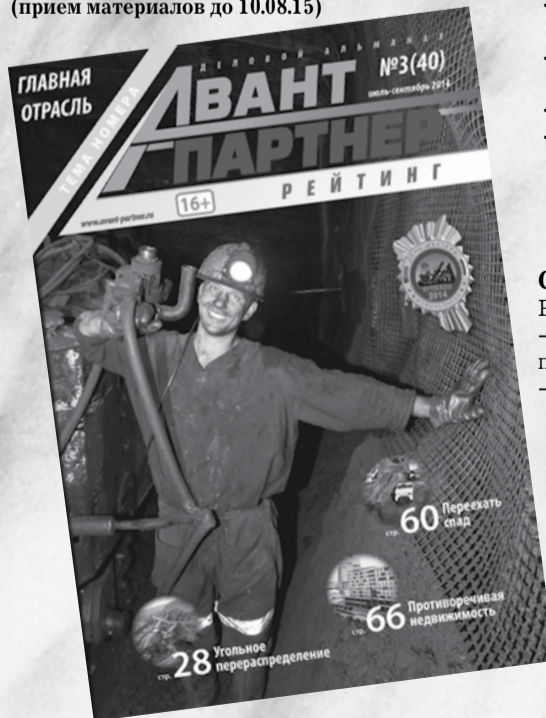
«Миссия банка – не только выдавать кредиты и принимать депозиты, но и проводить обучающие семинары, повышая уровень финансовой грамотности менеджмента предприятий, – подвёл итоги конференции Владимир Шапоренко. – На рынке постоянно появляются интересные инструменты, открывающие новые возможности для бизнеса. Среди них есть и простые, и сложные. Сложные – более интересные, но их надо изучать, пробовать. И мы готовы быть в этом направлении помощником и проводником для наших клиентов».

АНОНС

Редакция Группы изданий «Авант» готовит к выпуску очередной номер

ДЕЛОВОГО АЛЬМАНАХА «АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ»

Дата выхода – август 2015 г. (прием материалов до 10.08.15)



Основные темы номера

- **Угледром-2015:** куда идет угледром – «убьет» ли перепроизводство часть производителей? Зачем открываются новые производства/ покупаются новые участки? Где размещаются новые производства? Каковы перспективы переработки?
- **ПНО:** Смогут ли местные производители заменить иностранцев? В чем и как? Перспективы и роль территориального сводного заказа на производство ПНО заводами Кузбасса.
- **Также в рамках выпуска** – интервью с руководителями отраслевых департаментов, компаний, работающих в отрасли, экспертов.
- **Постоянные рубрики:** Законодательство, Кадры, Сделки, Рынки

Номер выходит непосредственно перед главным кузбасским праздником – Днем шахтера. Предлагаем Вам принять участие в этом проекте.

Специально для рекламодателей! Дополнительный тираж – дополнительное распространение:

- Редакция «Авант-ПАРТНЕР» организует
- Доставку и распространение этого номера на всех крупнейших угольных предприятиях Кузбасса непосредственно перед праздником и на торжественных мероприятиях, а также
- Адресная целевая почтовая доставка по всем шахтам Кузбасса на имя руководителей предприятий.

Мы предлагаем Вам прямой выход на деловую аудиторию Кузбасса.

Специальное приложение к Деловому альманаху Avant-Style

- **Авто-Style:** Кризисные предложения авто премиум-класса – состояние рынка, новинки, ценовая политика, спецпредложения.
- **Отдых:** Бархатный сезон в Сибири – осень – замечательное время для отдыха в своем крае – туристические и исторические места, активный и экстремальный отдых, санаторно-оздоровительный туризм, музеи и выставки, просто красивые и замечательные места – все, что есть интересного и познавательного в нашем регионе.
- **А также** – кафе, рестораны, бары – где можно вкусно поесть и приятно провести время.

Все материалы дублируются на сайте www.avant-partner.ru, что существенно увеличивает тираж издания и расширяет географию присутствия. Справки по e-mail: editor@avant-partner.ru, т. (3842) 585-616, www.avant-partner.ru





УПАЛ В 2 РАЗА
Напомним, в марте было принято решение о субсидировании банкам, готовым выдавать ипотеку по ставке не выше 12%, выпадающих доходов. Таким образом, государство субсидирует ипотеку в новостройках, контролирует сохранение высоких объёмов ввода жилья, но первичный рынок (а точнее, покупательская способность на нём) сохраняет высокую зависимость от вторичного: большинство потенциальных покупателей

рассчитывают приобрести новую квартиру, лишь продав старую. А так как ипотека вторичного жилья не попадает под госпрограмму, ставки на неё неподъёмны для большинства покупателей. Ситуацию подогревает и то, что цена 1 кв. метра на вторичном рынке региона по-прежнему превышает цену на первичном. Таким образом, реализовать квартиры собственникам чаще всего не удастся, вслед за этим сделки на первичном рынке также срываются.

«Безусловно, должен быть баланс между процентными ставками по ипотеке на первичном и вторичном рынках», — отмечает директор Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области **Юлия Шматок**. «Всем понятно, что без вторичного рынка и первичный не будет развиваться в достаточной степени. После запуска государственной программы субсидирования процентов на новостройки, разница в процентных ставках на «первичку»

УПАВШИЙ

С целью предотвратить негативное влияние кризиса на строительный рынок, который традиционно развивается в качестве локомотива развития экономики, государство весной поддержало покупательский спрос, запустив программу субсидирования ипотеки в новостройках. Однако при этом власти недооценили роль вторичного жилья в цепочке покупатель-застройщик: фактически заградительные процентные ставки на такую недвижимость стали одним из наиболее значимых факторов, ведущих к сокращению продаж.

и «вторичку» достигала 6%. Из-за этого многие из тех, кто хотел бы купить квартиру на первичном рынке, не могли продать имеющееся у них жилье и, соответственно, не улучшали свои жилищные условия». Сокращение количества сделок на рынке жилья подтверждается статистикой Центробанка РФ. За 5 месяцев текущего года в Кемеровской области выдано 3,87 тыс. жилищных кредитов, в том числе 3,83 тыс. ипотечных на общую сумму 5,32 млрд рублей. Средневзвешенный срок кредитования по этим кредитам составил 15,7 лет. Средневзвешенная процентная ставка — 14% годовых. Для сравнения, за 5 месяцев 2014 года в регионе было выдано 7,7 тыс. жилищных кредитов, из них 7,4 тыс. — ипотечных на общую сумму 10,09 млрд рублей. Средневзвешенный срок кредитования по этим креди-

там составил 11,4 лет, средневзвешенная процентная ставка — 12,4%. Таким образом, рынок «просел» почти в 2 раза. «Снижение спроса на ипотечные кредиты сегодня наблюдают все участники рынка», — комментирует ситуацию начальник отдела ипотечного кредитования операционного офиса «Кузбасский» банка ВТБ24 **Максим Шидловский**. — Происходит это с начала нынешнего года и объясняется целым рядом причин. Во-первых, рост ставок действительно делает ипотечные кредиты менее доступными для населения. Во-вторых, у людей снизился уровень доходов, иногда весьма существенно. Поэтому даже те, кто планировал улучшить свои жилищные условия, стали более осторожно подходить к взятию на себя новых кредитных обязательств. Но спрос на ипотеку и на саму покупку жилья

КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС-2015: НЕ УПУСТИ МОМЕНТ!

Государственная программа субсидирования ипотечных ставок внушила многим надежду, что долгожданный момент для переезда в новую квартиру, наконец, настал. Прошло 3 месяца. Что происходит на рынке недвижимости теперь и почему мечта о покупке квартиры в новостройке рискует остаться лишь мечтой — об этом рассказал Директор по инвестициям ИФК «Мера» **Андрей К.ЛЕПИКОВ**.

— Андрей, весна 2015 года наглядно показала, что кризис — это новые возможности: льготная ипотека по 12% годовых доступна на всем, а застройщики с банками вообще снижают ставки по своим объектам до 8-9%. Почему же на рынке снижение продаж?
— Рынок первичной недвижимости сильно зависит от вторичной: большинство покупателей рассчитывают приобрести новое жилье, полностью или частично рассчитавшись деньгами от продажи уже имеющейся квартиры. При этом цена на вторичном рынке

(за 1 кв. метр) остаётся выше, чем на первичном. Плюс вторичный рынок в рамках госпрограммы не субсидируется. Следовательно, покупка таких объектов, да ещё в ипотеку, просто неподъёмна для большинства покупателей. Да и кто будет брать кредит на покупку «хрущёвки» под 16% годовых, если дешевле купить квартиру улучшенной планировки в новом красивом доме?
— Перекок цен на первичном и вторичном рынке жилья действительно столь ощутим?

— Увы. Мы проанализировали более 1 тыс. квартир Кемерово, в среднем жильё на вторичном рынке почти на треть дороже, чем в новостройках — 54,6 тыс. рублей за 1 кв. метр против 41,5 тыс. рублей. Наиболее разительная разница в Центральном районе — 60,7 тыс. рублей против 43,7 тыс. рублей. Конечно, вторичный рынок — это не только «хрущёвки», но в нашей базе данных есть и «хрущёвка» по цене 60 тыс. рублей за 1 кв. метр. Получается, что в этой старой квартире жить комфортнее, чем в новостройке?! Нет. Новая машина падаёт в цене, едва выехав за ворота автосалона. Почему же с недвижимостью обратная ситуация? В 2013 и 2014 годах вторичка продавалась активно, но и тогда ее доля уменьшилась с 60% до 40%. Тенденция очевидна.

— У вторичного рынка есть преимущество: готовая инфраструктура, транспортная доступность...
— На этом его плюсы заканчиваются. Мы не раз наблюдали, как люди продавали свои «хрущёвки» в Центральном районе, в домах с ужасными, дурно пахнущими подъездами, обжитыми алкого-



ликами и наркоманами, а взамен покупали новостройку большей площади в идеальной Лесной поляне, доплатив всего 400-500 тыс. рублей с учётом ремонта.
— Вы описали слишком суровую ситуацию, есть же и элитные жилые комплексы Да и в Лесной Поляне много вторичного жилья.
— Безусловно. По данным наших партнёров из АСО «Промстрой», только в Лесной Поляне фонд вторичного жилья за последние 4 года пополнился на 128 тыс. кв. метров, это почти 2 тыс. квартир. В Ленинском районе за счёт жилого комплекса «Мегapolis» фонд вторичного жилья пополнился на 265 квартир, в Центральном за счёт «Каравеллы» — более чем на 200 квартир. Как видите, качество предложения вторичного жилья растёт год от года, что абсолютно точно приведёт к снижению цены

ИФК «Мера», т. (3842) 769-770 (круглосуточно) г. Кемерово, БЦ «Маяк Плаза», Октябрьский, 26, офис 510

ИФК «Мера»
ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ

СКОРЕЕ ЖИВ

не исчез: квартира по-прежнему является для наших граждан насущной необходимостью. Введение программы государственного субсидирования ставок по ипотеке, действительно, делает ипотеку более доступной. Да, купить таким образом можно только жильё в новостройке, но и структура спроса на недвижимость в последние годы имеет явный крен в сторону нового жилья, а не вторичного». Впрочем, представители банков говорят о сохранении значительной доли вторичного жилья в оформляемых ими ипотечных кредитах. Так, заместитель директора по розничному бизнесу регионального операционного офиса Новосибирского филиала ОАО «Банк Москвы» в Кемерове **Светлана Смирнова** говорит, что вторичное жильё занимает треть от общего объёма ипотеки. Управляющая Кемеровским отделением Сбербанка **Татьяна Галкина** отмечает, что «основное количество сделок приходится на вторичное жильё».

СОГРЕТЬ ЗАМЕРЗАЮЩИЙ РЫНОК

Складываясь ситуация на рынке недвижимости в кризисом 2008-2009 годов: «Тогда была похожая ситуация: сначала ставки значительно увеличились, но потом выявилась программа господдержки на приобретение квартир в новостройках. Именно эта мера спасла тогда сферу жилищного строительства: люди начали активно вкладывать средства в первичный рынок, а месяца через 4 начали снижаться ставки на вторичном рынке. Сегодня аналогичный процесс уже запущен. Если на начало года мы могли предложить нашим заёмщикам ставки на «вторичку» от 18% годовых, то уже сегодня у нас действует программа для любой категории граждан по ставкам от 13,9% годовых, а участники «Социальной ипотеки» могут оформлять займы под 12,9% годовых. Ставки на новостройки в Агентстве составляют от 10,3 до 11,4% годовых. Такие условия кредитования действуют у нас с 15 июня и масштабные выводы пока делать рано, но можно отметить, что интерес у кузбассовцев к нашим программам есть. За первую неделю работы консультанты в наших офисах в Кемерове и Новокузнецке получили более 300 семей, а 35 уже предоставили документы на оформление ипотеки».

По оценке сертифицированного аналитика рынка недвижимости Российской гильдии риэлторов **Галины Зыряновой**, снижение некоторых банками ипотечных ставок на вторичное жильё мало повлияло на сложившуюся ситуацию, но это не повод считать, что рынок стоит: «В Кемерове есть несколько проектов, которые и сегодня пользуются спросом и реализуются достаточно быстрыми темпами. В то же время, есть новостройки, где строительство временно заморожено или ведётся вяло в силу недостаточного финансирования, где-то планировки неудачные, где-то цены завышены. Я бы охарактеризовала ситуацию на первичном рынке как вялотекущую. Не стоит забывать и о традиционном сезонном факторе».

«Ставки по ипотеке, действительно, снижаются достаточно быстро», — соглашается директор федеральной риэлторской компании «Этажи» в Кемерове **Ната-**

лья Корчуганова. — Тем не менее, они идут вниз, пример — АИЖК, «Абсолют-банк». В сравнении с 2008-2009 годами банки сегодня более лояльны к клиенту и ставки ниже. Что касается предложений застройщиков, то нужно, прежде всего, проанализировать их цены на предмет реальности. Ни для кого не секрет, что цены в конце 2014 года зашкаливали за 50 тыс. рублей за кв. метр в сегменте малометражных квартир. Понятно, что маржа была приличная. Сегодня многие ещё не перестроились с прежней ценовой политикой и загорелись, что плохо идет продажи. Но застройщики — профессионалы: продавцы и должны апеллировать, прежде всего, к цифрам, а не к эмоциям». По данным Натальи Корчугановой, количество сделок на первичном рынке недвижимости за январь-май 2015 года сократилось на 10-15% к уровню аналогичного периода прошлого года. «Но также нужно отметить, что у ряда застройщиков количество продаж в январе и феврале было выше, чем в прошлом году», — добавляет эксперт.

Что касается ценовой политики застройщиков, то, хотя и неясно, но фактически они уже начали снижать цены на свои объекты — крупнейшие участники рынка объявили совместные акции с ведущими банками, в рамках которых они субсидируют своим покупателям ещё несколько процентных пунктов по ипотеке от предложенных 12% по госпрограмме. К примеру, «Промстрой» объявил совместную с ВТБ24 акцию, по которой ипотечная ставка по программе с господдержкой снижена до 8%, со «Связь-Банком» — до 8,8%, «СибирьИнвестХолдинг» начал совместную со Сбербанком акцию, в рамках которой ипотечная ставка снижена до 7%. И хотя скидка предоставляется не на весь срок кредитования, а, как правило, на срок около года, дисконт всё равно стоит признать существенным. Тем более что в рамках этого периода заёмщик может досрочно рассчитаться за кредит и таким образом сэкономить на банковских процентах.

По информации Натальи Корчугановой, навстречу покупателям сегодня идут и владельцы вторичного жилья: «Снижение на квартиры малой площади, включая КИТ, с января этого года составило 200-300 тыс. рублей, что примерно 15%. Конечно, есть категория продавцов, которые не хотят снижать цены ни при каких условиях — прежде всего это люди, которые покупали своё жильё по высокой цене и психологически не готовы к снижению его стоимости. Но они, как правило, ничего нового и не покупают».

14% ОПТИМИЗМА

«За последние 1,5 месяца, вслед за снижением ключевой ставки Центробанком РФ, происходит и снижение ставок по базовым ипотечным программам», — отмечает Максим Шидловский. — И этот потенциал снижения ещё до конца не исчерпан, что, безусловно, сделает ипотеку более доступной для жителей нашей страны. Но развитие ситуации мы смотрим оптимистично: спрос будет медленно, но верно расти. Пусть и далеко не теми темпами, как это было в предшествующие годы, но динамика

точно будет, а сейчас это главное. Возросшая финансовая грамотность заёмщиков приводит к тому, что люди берут ипотеку, тщательно продумывая и просчитывая все свои риски, реально оценивая свои финансовые возможности. В итоге мы получаем качественное заёмщика с минимальным уровнем риска. Ставки, скорее всего, будут снижаться, если Центробанк РФ будет и далее проводить политику снижения ключевой ставки. Практика совместных проектов с застройщиками, позволяющая получить дисконт в 1-1,5% к базовой ставке, сохранится, так как уже показала очень хорошую эффективность». «Хотя некоторый спад в первом квартале наблюдался, люди не потеряли интерес к ипотеке, скорее, присматривались к текущей ситуации на рынке», — уверена Светлана Смирнова. Версию об отложенном ненадолго спросе высказывает и Татьяна Галкина: «Предложение сейчас превышает спрос, поэтому покупатели ждут — или снижения цен, или снижения ставок».

На сегодняшний день объём ввода жилья в Кемеровской области показывает рост — по данным Кемеровостата, за 5 месяцев введено 334,6 кв. метров жилья (включая индивидуальное жилищное строительство), что на 14% выше показателя аналогичного периода прошлого года. Вряд ли эти показатели могут внушить особый оптимизм, поскольку ввод жилья в 1 полугодии 2015 года был обеспечен проектами, строительство которых началось ещё 1,5-2 года назад. Согласно исследованию Кемеровостата уровня деловой активности строительных организаций, проведенного по состоянию на 10 мая 2015 года, индекс предпринимательской уверенности в строительстве во 2-м квартале снизился на 15%. Доля организаций, у которых портфель заказов соответствует уровню «нормальный», составила 70%, «ниже нормального» — 30%. Средний уровень загрузки производственных мощностей строительных организаций — 70%. Во 2 квартале рост прибыли отметили 13% предпринимателей, снижение — 4%. На убыток указали 27% респондентов. Доля руководителей, оценивших общую экономическую ситуацию на предприятии как «благоприятную» составила 6%, «удовлетворительную» — 78%, «неблагоприятную» — 16%.

Отметим, что объём работ в отрасли за январь-май текущего года незначительно вырос по сравнению с 5 месяцами прошлого года (на 0,2%) и составил 37,3 млрд рублей. «Строительство жилья, пусть и меньшими темпами, но продвигается», — комментирует Галина Зырянова. — Пока ситуация не критична, однако через пару-тройку лет снижение объёмов строительства может привести к снижению объёмов ввода и, как следствие, к дефициту нового жилья. Отдельные компании в связи со снижением спроса испытывают финансовые трудности, вследствие чего темпы строительства некоторых объектов снизились. Одна из реалий текущего года — перенос сроков сдачи новостроек в эксплуатацию на 1-2 квартала. Но в то же время есть дома, возведённые в рекордные 2-3 месяца — например, дом №22в кемеровском микрорайоне 76».

Ксения Сидорова

ДОРОГА В «ОБЛАКА»

По мнению экспертов, облачные технологии с каждым годом всё более востребованы кузбасским бизнесом, наличие не только удаленного доступа к информации, но и «безразмерных» объёмов памяти для её хранения сегодня актуальны, как никогда. Однако к сервису «на облаках» предприниматели всё ещё подходят с определенной долей осторожности.

СЕРВИС НА «ОБЛАКЕ»

О роли облачных сервисов в развитии бизнеса написано великое множество статей. Их можно легко найти в интернете. «Авант» решил не распространяться на тему, как полезны и зачем нужны сервисы на «облаках», а посмотреть, насколько эта услуга распространена в Кузбассе и что привлекает/отталкивает в ней местных предпринимателей. Конечно, без вспоминания основных определений облачных технологий не обойтись. За разъяснениями по этому поводу мы обратились к интернету и, конечно, экспертам. Вот одно из определений. «Облако» или облачные хранилища данных — это модель онлайн-хранилища, в котором данные хранятся на многочисленных, распределённых в сети серверах, предоставляемых в пользование клиентам, в основном третьей стороной.

«Необходимо разделять понятия «облака» и «удалённый доступ», — говорит руководитель Сибирского клуба IT-директоров **Максим Учатов**. — «Удалённый доступ» — это достаточно старый термин, который означает удалённый доступ к компьютеру через коммуникации. Он получил развитие ещё с конца 90-х годов прошлого века с появлением интернета. «Облако» — более современный способ не только доступа к информации, но и её хранения, а также сервису. Причём сейчас этот инструмент можно использовать без всяких особых технологических знаний. Облачные технологии предполагают, что данные хранятся где-то «на облаке». «Облака» могут быть частными, могут коммерческими. В первом случае «облако» расположено на сервере компании, использующей его. Во втором — компания подключается к серверу оператора и использует предоставленные сервисы и услуги. При этом необходимо учитывать, что вся документация компании оказывается на сервере сторонней организации, а это определённые риски в плане безопасности информации».

В интернете существует множество рейтингов облачных сервисов. Все они субъективны, хотя довольно информативны. Так, по версии сайта topobzr.com, в десятку лучших облачных хранилищ данных входят: Dropbox, Google Drive, Mega, Яндекс.Диск, Copy.com, Облако@mail.ru, Bitcasa, Yunpan 360, 4shared, SugarSync. Сайт iphones.ru составил собственный рейтинг: Box, Bitcasa, Cloud Me, Copy.com, Dropbox, Google Drive, Mega, Microsoft One Drive, Облако@Mail.ru, Яндекс. Диск. Облачные сервисы делятся, в зависимости от видов, сложности и объёма предоставляемых услуг, на IaaS (в качестве услуги предоставляется инфраструктура), PaaS (платформа) и SaaS (программное обеспечение).

Одними из самых популярных сервисов для миграции в «облако» в корпоративном сегменте являются:

- почта;
- 1С;
- видеонаблюдение;
- виртуальная АТС;
- видеоконференцсвязь (для проведения вебинаров, видео презентаций, видео совещаний);
- управление взаимоотношениями с клиентами — CRM (часто интегрируется с функциями виртуальной АТС и электронной почты);
- виртуальный офис (набор сервисов по созданию/обработке документов и электронных таблиц в сочетании с функциями документооборота, электронной почты, виртуальной АТС);
- хостинг (виртуальные серверные ресурсы для запуска производимых приложений, например, хостинг сайтов).

«Облачный» Кузбасс
В Кемеровской области, как и в других регионах, бизнес имеет возможность пользоваться сервисами не только известных мировых хранилищ, но и местных «облаков» как частных, так и коммерческих, например, предоставляемых интернет-провайдерами и операторами мобильной связи.

«Облачные сервисы, предоставляющие компаниям удалённый доступ к популярным корпоративным компьютерным программам, позволяют просто и быстро внедрять инновационные ИТ-решения», — говорит коммерческий директор МТС в Кемеровской области **Константин Орехов**. — Такие сервисы представлены на портале МТС «Легкий офис». Клиентам МТС доступны такие сервисы как «Доступ к Microsoft Office 365», 1С, «Гарант», видеосвязь «Слопантия» и другие. Они не требуют установки программного обеспечения на компьютеры сотрудников и обеспечивают онлайн доступ к необходимым программам и корпоративной информации в любое время суток, где бы ни находился работник, ведь программное обеспечение расположено на удалённых серверах партнеров МТС. Данные передаются по защищённому каналу, что гарантирует высокую степень защиты. При этом клиенту не нужно тратить на ИТ-поддержку и следить за обновлениями программ, ему всегда доступны самые актуальные версии».

«Билайн» Бизнес в сотрудничестве с ведущими компаниями предлагает комплекс «облачных сервисов», наиболее востребованные из которых «Microsoft Office 365», «Видео-как-сервис», «Управление мобильными устройствами (MDM)».

«Облачное решение «Microsoft Office 365» от «Билайн» Бизнес — новое программное обеспечение, позволяющее пользоваться «облачными» сервисами Microsoft (обеспечение).

Продолжение на стр. 9, 10

Давно задумываетесь о покупке таунхауса как альтернативе индивидуальному дому, но останавливают высокие цены и дефицит хороших предложений на рынке? Пришло время осуществить свою мечту – в рамках проекта «Народный дом» компания «Промстрой» запускает в Лесной Поляне строительство нового жилого комплекса из 230 таунхаусов. Цены сопоставимы с городскими квартирами, а место – лучше не придумаешь: между тайгой и микрорайоном с развитой инфраструктурой.

О строительстве в Лесной Поляне нового жилого комплекса таунхаусов с говорящим названием «Таёжный» было объявлено ещё весной по итогам встречи президента ассоциации строительных организаций «Промстрой» Бориса Горобова с Губернатором Кемеровской области Аманом Тулеевым. Проект реализуется в рамках программы «Народный дом», поэтому цены весьма демократичны: стоимость таунхауса эквивалентна аналогичной по площади городской квартире.

Согласно прайс-листу застройщика, диапазон цен (в случае единовременной оплаты или ипотечного кредитования) составляет от 31,5 тыс. рублей за 1 кв. метр до 35 тыс. рублей. Рассмотрены также варианты рассрочки от 3 до 12 месяцев при 30% первоначальном взносе.

Такого предложения на местном рынке до сих пор не было. «Мы хотим предоставить нашим покупателям реальный выбор: по одной и той же цене можно купить таунхаус или жильё в многоквартирном доме», – поясняет в компании «Промстрой».

Стоит отметить, что рынок таунхаусов в нашем городе до сих пор был слабо развит, и причины тому лежат на поверхности. Столь новый

ТАУНХАУС ПО ЦЕНЕ КВАРТИРЫ – МЕЧТА?



РЕАЛЬНОСТЬ!

для России симбиоз частного домовладения и городской квартиры приобретает смысл лишь в действительно хорошем с экологической точки зрения месте – на лоне природы, поэтому более подходящего для строительства таунхаусов места, чем город-спутник Лесная Поляна, в Кемерове сложно найти. Именно здесь таунхаусы и появились одни из первых, став органичной частью местного ландшафта на Молодёжной улице.

Новый жилой комплекс таунхаусов, «Таёжный», раскинулся на просторной территории в 5-7 минутах ходьбы от самого развитого с инфраструктурной точки зрения микрорайона №1 и, по сути, является завершающим аккордом в его строительстве. Здесь уже действуют магазины, детский сад, замечательный городской парк, тактильный зоопарк, спортивная площадка в «Лесной сказке», детские игровые площадки и многое другое. В самом жилом комплексе вдоль основной дороги также планируется создать множество уютных мини-парков и прогулочных территорий, а в центре предусмотрена большая зона отдыха с детским игровым комплексом. Транспортная доступность обеспечивается объездной дорогой вдоль микрорайона №2 и дорожной сетью микрорайона №1.

С другой, восточной стороны «Таёжный» граничит с самой настоящей тайгой, что обеспечивает особый микроклимат и уникальные возможности для отдыха на природе.

О преимуществах самих таунхаусов сказано уже немало – они взяли лучшее от квартир и индивидуальной застройки. При более демократичной стоимости это полноценная замена частному дому: возможность жить «на земле», на индивидуально огороженном участке, с минимумом соседей (не более одного-двух).

При этом во всех таунхаусах жилого комплекса «Таёжный» предусмотрены централизованные инженерные коммуникации. Это значит, что собственникам не придется тратить на покупку и установку водонагревательных и газовых котлов, самостоятельно их обслуживать. Оплата воды, тепла и электроэнергии будет производиться строго по счетчикам, что очень экономично. А поскольку в таунхаусах, в отличие от многоквартирных домов, минимум мест общего пользования, которые нужно освещать, отопливать, расходуя на жилищно-коммунальные услуги будут даже ниже, чем у жителей обычных квартир.

В каждом таунхаусе предусмотрена индивидуальная вентиляция, возможность подключения ко всему телекоммуникационному комплексу – ТВ, сети Интернет, телефонии.

Как и в индивидуальном доме, все планировочные решения внутри таунхауса ограничены только фантазией его владельца – нет привязки к общим стоякам и нормативам, как это принято в многоквартирных домах.

Что касается площади, этажности и некоторых других параметров, то здесь застройщик предлагает достойный выбор. Можно выбрать двухэтажное домовладение площадью от 98 до 200 кв. метров, с гаражом или без него, а если с гаражом, то на одно или два машиноместа. Всего предлагается 6 вариантов таунхаусов, среди которых каждый покупатель сможет выбрать наиболее подходящий для своей семьи.

Стоит отметить, что перед каждым домовладением предусмотрена площадка для стоянки на два автомобиля, поэтому с проблемой дефицита мест для хранения своих машин жители и гости жилого комплекса «Таёжный» не столкнутся.

Как рассказали в компании «Промстрой», при проектировании данного жилого комплекса был

использован опыт, накопленный в ходе строительства и эксплуатации таунхаусов на Молодежной улице, были учтены и пожелания потенциальных владельцев.

Так, независимо от площади, все таунхаусы в жилом комплексе «Таёжный» «сквозного» типа, то есть каждое домовладение имеет вход с центральной улицы и выход с другой стороны на собственную террасу и обособленный земельный участок. Благодаря такому проектному решению у каждого собственника станет ещё меньше соседей, а окна будут выходить на две стороны света. На участке позади дома, вдали от проезжающих по улице автомобилей, каждый может оборудовать место для отдыха по своему вкусу – построить беседку, установить мангал для шашлыков, качели, игровой комплекс для детей или, может быть, теплицу. Площадь земельного участка также варьируется: от одной до двух соток. Как рассказали в компании, небольшие участки – тоже пожелание потенциальных покупателей: мало кто имеет время, желание и лишние средства на то, чтобы поддерживать в порядке большую территорию.

Продажи таунхаусов в жилом комплексе «Таёжный» стартовали 1 июля. Совсем скоро, в конце лета, будут открыты для посещения выставочные образцы жилья – готовые таунхаусы с отделкой и благоустройством территории. Пока же со всеми планировочными решениями можно ознакомиться в Центре продаж в Лесной Поляне (б-р Осенний, 2) или в главном офисе АСО «Промстрой» (ул. Дзержинского, 29), а также на сайте www.kps42.ru

Сдача первой очереди таунхаусов запланирована на 4 квартал 2016 года, а полностью жилой комплекс «Таёжный» будет готов к концу 2017 года.



Лесная Поляна
ГОРОД-СПУТНИК

Жилой район Лесная поляна
Отдел продаж (3842) 77-33-33



АСО Промстрой
Ул. Дзержинского, 29,
(3842) 75-57-32
Отдел продаж (3842) 75-59-76

www.kps42.ru

ДОРОГА В «ОБЛАКА»

Продолжение, начало на стр. 7 и привычным офисным пакетом Office Professional Plus по подпискам, – рассказывает коммерческий директор по корпоративному бизнесу в Кемеровской области ОАО «ВымпелКом» Ольга Колтунова. Компания может адаптировать данное решение под свои нужды и возможности, выбирая тип и количество подписок Microsoft Office 365, оптимальный тарифный план и набор дополнительных опций, то есть платить только за то, что компания реально использует.

«Видео-как-сервис» – результат интегрированной инфраструктуры Cisco WebEx и «Билайн» Бизнес. Услуга включает в себя два сервиса – веб-конференция и видеоконференция. «Видео-как-сервис» позволяет проводить веб-конференции в любом месте и в любое время. Участники могут участвовать в конференции с любого мобильного устройства. Отличительная особенность продукта позволяет участвовать в конференциях «голосом» с помощью любого телефонного аппарата

в случае отсутствия у участника в момент конференции доступа в сеть Интернет.

MDM от «Билайн. Бизнес» – это услуга удаленного управления смартфонами и планшетами сотрудников компании. С её помощью удаленно управляются и настраиваются мобильные устройства сотрудников компании через специальный веб-интерфейс. Благодаря этому компания может избежать таких рисков как потеря или кража мобильного устройства, неавторизованный доступ к корпоративным данным или системам, использование корпоративных приложений и устройств в личных целях.

По словам директора Кузбасского отделения Сибирского филиала ПАО «МегаФон» Марка Малахова, на сегодня большое количество сервисов для корпоративных клиентов, не относящихся к классическим услугам голосовой связи, SMS и мобильного Интернета, можно отнести к разряду «облачных». Например, услуга «Контроль автопарка», позволяю-

щая определять местоположение автотранспорта, тоже относится к категории «облачных» сервисов, так как данные постоянно хранятся на серверах «МегаФон» или партнера-интегратора.

«К наиболее известным и востребованным «облачным» услугам «МегаФон» стоит отнести следующие, – говорит он. – Виртуальная мобильная АТС/виртуальный Call-центр, в дополнение к которой предоставляется услуга виртуальной почты, то есть облачная почтовая система, где все сотрудники будут иметь почтовый ящик в домене заказчика, а помимо мобильных телефонов у заказчика могут быть включены в систему стационарные IP-телефоны. Мониторинг транспорта и сотрудников (или услуги М2М). Видео-конференции. Виртуальный сервер для любых задач. Наконец-то, заказчик вместо того, чтобы покупать и настраивать и поддерживать работу собственного сервера, может арендовать в дата-центре «МегаФон» виртуальный сервер с нужным объемом дискового пространства, опера-

тивной памяти и процессорной мощностью. На таких серверах клиент может размещать любые необходимые ему программы – CRM-системы, офисные приложения, 1С-Бухгалтерию и проч. Были случаи, когда на виртуальном сервере один из клиентов обрабатывал сложное 3D-моделирование».

«ОБЛАЧНЫЙ» СПРОС

Как видим, предложение на рынке облачных сервисов велико и разнообразно. Вопрос, насколько эти услуги востребованы кузбасским бизнесом?

С мая 2014 года по май 2015 года количество подключений «облачных» сервисов МТС в Кузбассе увеличилось в два раза. При этом, как отмечают в пресс-службе компании, более половины новых бизнес-клиентов «облачных» технологий МТС отдаёт предпочтение конвергентным услугам (FMC, Автосекретарь, бесплатный номер 8 800). На втором месте – VAS-услуги (дополнительные, негосударственные услуги), спрос на которые с начала 2015 года вырос на 20%.

По словам Марка Малахова, проникновение облачных сервисов среди корпоративных клиентов «МегаФон» в Кузбассе составляет 15%.

«Это заказчики, бизнес-процессы которых предполагают не только звонки по мобильному телефону, но и использование самых разных вспомогательных ИТ-сервисов – например, ведут «облачную» базу клиентов, находясь в разных офисах, – говорит директор «МегаФон». – Основные заказчики – это малый и средний бизнес, для которых покупка готового «облачного» сервиса выходит дешевле, чем интеграция ИТ-решений собственными силами. Например, клиент может купить виртуальный сервер за 4,5 тысячи рублей в месяц, в то время как покупка собственного «железного» сервера и лицензии на ОС Microsoft Windows Server составляет 50-60 тысяч рублей, не считая дополнительного ПО, постоянных затрат на ИТ-персонал и того факта, что обычный сервер

Окончание на стр. 10

ВКЛАДЫ ВЫСШЕЙ ПРОБЫ

Сбербанк предлагает вклады с повышенными ставками в рамках пакета услуг «Сбербанк Премьер». Это премиум-продукт для тех, кто привык к исключительному сервису и предпочитает, чтобы деньги работали вне зависимости от условий, сложившихся в экономике.

Сбербанк обновляет линейку продуктов премиум-класса, предлагает новые высокодоходные вклады для владельцев пакета услуг «Сбербанк Премьер». Эти инструменты предоставляют возможность сохранить сбережения и получить выгоду за счет повышенной процентной ставки. Новые вклады рассчитаны на тех, кому важна финансовая уверенность, несмотря на волнения на внешнем и внутреннем рынках. Неудивительно, что возможность их открытия предоставляется Сбербанком именно сейчас. По данным Агентства по страхованию вкладов, на конец 2013 года на Сбербанк приходилось 46,7% всего российского рынка вкладов физических лиц¹. Отвечая на доверие клиентов, Сбербанк продолжает развивать бизнес как в России, так и за рубежом, предоставляя высококачественный сервис и предлагая новые услуги, разработанные в зависимости от меняющейся ситуации на финансовом рынке.

Эксперты банка понимают, что для состоятельных клиентов важно не только приумножить доход,

но и иметь возможность в нужный момент получить необходимую финансовую услугу. Фактически, клиент может подобрать ту услугу, которая подходит именно для него. Линейка вкладов с повышенными ставками в рамках пакета услуг «Сбербанк Премьер» предоставляет возможность сохранить и приумножить в текущих условиях сбережения и минимизировать риски потери собственных средств. Персональные клиентские менеджеры помогут подобрать наилучший вариант в рамках данных пакетных предложений, проконсультируют по особенностям каждого вклада, а также расскажут про преимущества выбранного пакетного предложения.

В рамках пакета услуг «Сбербанк Премьер» есть возможность выбрать вклад с повышенными ставками в одной из двух основных иностранных валют – евро или доллар США. Это позволит получить доход и диверсифицировать свои вложения, а также предусмотреть риски изменения валютного курса. Варианты вкладов валютной линейки отвечают запросам самых



притязательных клиентов, можно выбрать вариант с возможностью пополнения вклада, а также возможность снятия средств, как и в случае с рублевыми вкладами.

Чтобы открыть премиальный вклад с повышенными ставками, достаточно стать обладателем пакета услуг «Сбербанк Премьер». Данный пакет включает набор финансовых услуг и премиум-сервисов для тех, кто привык к эксклюзивному сервису. Чтобы их получить, достаточно разместить денежные средства* в определен-

ном размере в Сбербанке. В пакет услуг «Сбербанк Премьер» включены также премиальные банковские карты MasterCard® и VISA® в рублях, долларах и евро, сберегательный счет с повышенными процентными ставками², услуги по аренде сейфовых ячеек со скидкой, специальные курсы для валютно-обменных операций и операций с обезличенными металлическими счедами. Кроме финансовых услуг, пакет включает ряд нефинансовых сервисов для тех, кто ценит свое время и привык к определенно-

му качеству жизни – это и карта PriorityPass® для комфортного ожидания в аэропорту, и специальные программы страхования³ для клиента и его семьи, услуга консьерж-сервис и многое другое. Пакет обеспечит Вам комплекс финансовых инструментов, предоставляющих возможность сохранить и приумножить Ваши средства, а также высококачественный сервис.



¹ По сравнению со стандартными вкладами Сбербанка.

² Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». Обзор рынка вкладов физических лиц за 2013 год, https://www.asv.org.ru/upload/iblock/c1f/awjbm%20wjl%20arfdufa_2013_eik.pdf

³ Размещение денежных средств на всех сберегательных счетах, вкладах, сберегательных сертификатах, счетах карт и обезличенных металлических счетах.

⁴ По сравнению с процентными ставками по сберегательному счету, открываемому в Сбербанке без оформления пакета услуг «Сбербанк Премьер».

⁵ Карта PriorityPass является продуктом компании PRIORITY PASS LIMITED, Лондон, Великобритания (per. No. 02728518), www.prioritypass.com/ru.

⁶ Услуги по страхованию оказываются ООО СК «Сбербанк Страхование», зарегистрированным по адресу: 119409, Москва, ул. Б. Якиманка, д. 42, стр. 1/2, офис 209. Лицензия СИ № 4331 от 08.10.2014.

Условия предоставления привилегий изложены в программах привилегий, размещенных на www.sberbank.ru

Пакет услуг «Сбербанк Премьер» – это комплекс (пакет) продуктов и услуг, предоставляемых клиентам Сбербанка, заключившим договоры об обслуживании тарифного плана «Сбербанк Премьер» в отделениях Сбербанка, применяющих модель обслуживания «Сбербанк Премьер».

Процентные ставки по вкладам «Сбербанк Премьер», «Сбербанк Премьер» и «Сбербанк Премьер» выше по сравнению с процентными ставками по вкладам «Сохраняй», «Потопляй», «Управляй», «Открытые» в отделениях Сбербанка, по вкладам, открываемым дистанционно («Сохраняй ОнЛайн», «Потопляй ОнЛайн», «Управляй ОнЛайн»).

Подробную информацию об условиях пакета услуг «Сбербанк Премьер» уточните по телефону 8 800 555 02 55 или на сайте www.sberbank.ru. Оформление пакета услуг «Сбербанк Премьер» доступно клиентам Сбербанка, за исключением клиентов Северо-Западного банка Сбербанка.

Реклама. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012

Используйте возможности!

Объекты инфраструктуры:

1. Шахта на 300 человек
2. Пляж озера Лесная Поляна, ландшафтно-рекреационное управление
3. Детский сад
4. Торговый центр
5. Кафе
6. Общественная парковка
7. Шахта на 825 человек (дирекция)
8. Парковка (дирекция)
9. Детский сад (дирекция)
10. Торговый центр (дирекция)

Восстановление дорог

Детские игровые площадки

Жилой комплекс «Таёжный»

Список объектов для здоровья и отдыха:

1. Прогнольно-переходная территория
2. Личный тренажерный зал
3. Личный спортивный центр «Скандинавская лыжная трасса, пункт проката
4. Прогнольный парк «Обская скала»
5. Детский культурно-образовательный центр
6. Сауна Тибетская
7. Личный кабинет библиотеки
8. Футбольное поле, баскетбольная, волейбольная площадки, теннисный корт
9. Художественная мастерская (Лесная Поляна)
10. Личный спортивный тренажер, пр. Восточный
11. Спортивная площадка
12. Парк флоры и фауны «Обская дача»
13. Спортивный бассейн
14. Спортивная площадка, летний тренажерный зал
15. Тренажерный центр «Тибетская мастерская»
16. Спортивный бассейн «Обская скала»
17. Индивидуальный восточный (тайский) массажный кабинет
18. Футбольное поле, баскетбольная, волейбольная площадки, теннисный корт (прогнольный объект)
19. Библиотека, тренажерный зал (прогнольный объект)
20. Спортивно-оздоровительная площадка (прогнольный объект)
21. Тренажерный зал (прогнольный объект)
22. Парк аттракционов, аквапарк, кафе, ресторан (прогнольный объект)

ДОРОГА В «ОБЛАКА»

Окончание. Начало на стр. 7
может сломаться. Кроме того, в случае с «виртуальным» сервером бухгалтерии заказчика не нужно думать об амортизации и списании основных средств – это проходит как услуга».

Между тем эксперты «Аванта» отмечают, что российский бизнес в целом, как и кубзасский, в частности, не всегда готов пользоваться сервисом коммерческих «облаков».

«Сегодня на российском «облачном» рынке среди множества сервисов можно найти даже бухгалтерию ИС, но бизнес его пользуется далеко не всегда, – утверждает Максим Учатов. – Некоторые компании ведут «белую» и «чёрную» бухгалтерии, поэтому они заводят частные «облака» на собственных серверах. Оператор лишь подключает их к интернету и организывает удаленный доступ. Например, компания федерального уровня устанавливает сервер с «облаком» у себя в Москве и подключает к нему все свои российские подразделения. В подразделение приходит ОБЭП с проверкой, а сервера нет – он в Москве, а может быть, вообще, за рубежом. Последний вариант сегодня менее актуален. Мы и так

не особо доверяем продвинутым международным технологиям, а с точки зрения экономической безопасности в текущей политической ситуации это в принципе не логично для крупных компаний».

УК «Кузбассразрезуголь» «облаками» не пользуется. По словам начальника управления информационных технологий ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» **Олега Шевелева**, такой подход обусловлен тем, что облачные технологии на сегодняшний момент не дают той степени надёжности, которая позволяла бы их использовать. В частности, при использовании облачных технологий возникают проблемы с инфобезопасностью, хранением персональных данных, работоспособностью системы при падении каналов передачи данных.

«Компания «Сибгеорресурс» очень внимательно относится к вопросам автоматизации собственных производственных процессов, – рассказывает директор ООО «Сибгеорресурс» **Андрей Подлегаев**. – Необходимость в использовании облачных технологий, а конкретно облачного хранилища данных возникла при реализации одного из крупных проектов и привлечении к работе удалённых специалистов.

В качестве облачных хранилищ использовались предложенные сервисы Yandex и Google. Данные сервисы использовались на начальном этапе для документации не относящейся к особо важной. Параллельно было развернуто собственное облако на базе open source продукте ownCloud. Другими сервисами в большом количестве предложенных в интернете мы не пользовались».

По мнению Андрея Подлегаева, собственное «облако» обладает рядом преимуществ. Это отсутствие зависимости компании от поставщика облачных сервисов, большая защищённость конфиденциальных данных компании, более низкая стоимость содержания облачной инфраструктуры и большая надёжность.

«Экономический эффект от использования облачных технологий не однозначный, – продолжает он. – Для каждой компании он свой. Всё связано с условиями. Например, наша компания затратила на приобретение ИС примерно 24 тысячи рублей. С 2009 по 2011 годы обслуживание производилось в основном собственными силами при минимальном привлечении специалистов поставщика ПО.

После 2011 года на работу был принят инженер программист, специализирующийся в основном на ИС. Дистанционная работа специалиста обходится компании примерно в 10 тысяч рублей. Но кроме обновления ИС на нём лежат и другие обязанности по функционированию бухгалтерии. Примерная стоимость облачного решения при максимальном тарифе окажется примерно 2,5 тысячи рублей в месяц. Разница на первый взгляд значительна. Но, в результате мы имеем массовый продукт не адаптированный к условиям Вашей компании. Вот здесь, на мой взгляд, появляются подводные камни. Сколько стоит подгонка облачной ИС под Ваши требования? Кто решит вопрос часто возникающих проблем с формированием отчётности? В этих местах, возможно, вся на первый взгляд выгода может превратиться в дополнительные расходы. Не считая зависимости от поставщика услуги, от наличия интернет соединения и т.д.»

По мнению директора по ИТ ООО «Стройдорэкспорт» **Сергея Глухова**, его компании пока нет особой нужды глобально переходить на облачные сервисы.

«Можно считать «облачной» технологией использование сервиса электронной почты, который нам предоставляет компания RU-Center, – говорит он. – Используем давно (более 7 лет), опыт в основном положительный. Остальные используемые технологии, наверное, правильно отнести к удалённому доступу, нежели к «облакам». Пока нет в наличии столько оборудования, чтобы создавать «облако» виртуальных серверов. Работаем на том, что есть. Тратить много денег на замену работающего оборудования просто потому, что это модно – не разумно. На мой взгляд, для поддержки основных учётных систем для компании со штатом более 20 пользователей выгоднее использовать собственное облако и не прибегать к услугам облачных провайдеров. Конкретных цифр сообщить не могу. Экономика вообще просчитывается довольно просто – что дешевле, платить абонентскую плату или содержать штат ИТшников, которые будут поддерживать систему? Стоимость железа, так или иначе, не будет сильно отличаться, просто в случае аренды будет «размазана» года на три. В случае, когда в компании сформирован ИТ отдел, переход в облака нужен только из соображений безопасности (вывод серверов за пределы страны)».

Группа компаний «Стройсервис» пользуется сервисами как частного, так и коммерческих «облаков».

«Внешние – это информационные сервисы СПАРК (Интерфакс) и ORBIS (Бюро Ван-Дейк), – рассказывает начальник управления информационных технологий и коммуникаций ЗАО «Стройсервис» **Олег Семенов**. – В частном облаке у нас: корпоративный портал (собственная разработка), электронная почта, SognoS VI, финансовое планирование (собственная разработка ФИНИПЛАН), мониторинг, диспетчеризация и ремонтные горного и транспортного оборудования (собственная разработка НАТИСКО). Преимущество частного облака: информационная безопасность, лучшая управле-

мость и быстродействие, экономичность. В нашем случае, экономический эффект как раз в том, что программное обеспечение частного «облака» в основном самописное, соответственно нет затрат на лицензию ПО или аренду внешних облачных сервисов. А если говорить в принципе, то сравнимая тарифы дата-центров или поставщиков SaaS услуг, на коммерческих «облаках» экономии нет вообще. Есть только некая расщелка, но в долговременном периоде купить лицензию и содержать собственный дата-центр значительно выгодней. Для примера, недавно рассчитывали проект одного из операторов. Оказалось, что за 1,5 года аренды дата-центра, можно окупить свой сервер сопоставимой мощности, а сервера у нас меньше 7-ми лет не работают».

Есть у бизнеса и свои пожелания насчёт облачных сервисов. «Если говорить об общеупотребительных сервисах – почта, офисные документы, ведение задач, контакты, все есть с избытком. А вот каких-то специфических для компаний вещей можно и не найти, – считает Сергей Глухов.

По мнению Олега Семенова, компаниям сегодня не хватает дешёвых и юридически значимых облачных сервисов. «Было бы здорово перенести все отношения с государством в облака, это очень серьёзно снизило бы затраты на печать бумаги, время сотрудников, почтовые расходы и прочее, – говорит он. – Наверняка это также способствовало бы повышению эффективности государственных органов. Но при этом тарифы на эти услуги не должны быть завышенными. Для примера, юридически значимый документооборот среди юрилов по счёт-фактурам до сих пор не пользуется популярностью только потому, что он значительно дороже бумажного. Что касается сервисов, которые используются внутри предприятия, то ничего связанного с коммерческой тайной разместить на чужих площадках нельзя. А то, что можно, должно опять-таки опускаться экономически, пока этого нет».

Возможно, эти и другие пожелания будут воплощены в недалёком будущем. Однако эксперты предостерегают руководителей компаний от небудумного использования новых проектов.

«На рынке информационных технологий бывают инновационные взрывы, когда все начинают внедрять что-то новое, – говорит Максим Учатов. – Моё личное мнение, когда происходит взрыв нового технология, нужно подождать с год, посмотреть со стороны, что из неё можно извлечь на самом деле, есть ли необходимость применять эту технологию к бизнес-процессам компании, какие затраты нужны на её внедрение. Бывало не раз, когда технологии умирали через год-два, так как не оправдывали себя. При этом очевидно, что постепенно всё идёт к тому, что сервер больше не будет нужен. В будущем достаточно будет просто иметь электронное устройство с выходом в интернет через кабель, беспроводной модем или Wi-Fi, а всё остальное (программы, файлы) будет находиться снаружи, на «облаке». Помните песню группы «Браво» – «Дорога в облака»? А ведь мы с вами уже на этой дороге».

Максим Москвичкин

АНДРЕЙ ПОДЛЕГАЕВ: «ЕСЛИ ТЫ УВАЖАЕШЬ ЧУЖОЙ ТРУД, ЛЮДИ БУДУТ ЦЕНИТЬ И ТВОЙ»

Кемеровское общество с ограниченной ответственностью «Сибгеорресурс» занимается разведкой угольных месторождений сравнительно недавно, всего седьмой год. Однако за это время получило заслуженное признание у заказчиков – угольных предприятий Кузбасса. Главным фактором успеха компании являются её высокопрофессиональный коллектив и ключевое участие в разработке программного обеспечения для геологоразведочных организаций «Г», которое автоматизирует подсчет запасов. О процессе создания компании, принципах её работы и немного о самом себе рассказывает директор ООО «Сибгеорресурс» Андрей ПОДЛЕГАЕВ.

– Андрей Михайлович, как всего за несколько лет «Сибгеорресурс» смогла стать одной из самых крупных камеральных групп в Кузбассе?

– История нашей компании началась в ноябре 2008 года. Тогда на фоне первой волны экономического кризиса руководство холдинга МПО «Кузбас» решило сократить штат специалистов. В их число попали и геологи. Но, так как геологи – это очень ценные специалисты, будущими собственниками компании было принято решение консолидировать их в отдельную организацию, предоставляющую возможность самостоятельно обеспечивать себя работой. Так и появилась ООО «Сибгеорресурс». С того момента сотрудники компании выполняли в общей сложности несколько десятков проектов по составлению геологических отчётов. Нашими клиентами стали такие предприятия, как ЗАО «Разрез Инской», ООО «Шахта Чертинская-Коксовая», ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс», ООО СП «Барзасское товарищество» и другие. В своей работе мы опираемся на тесное сотрудничество с ОАО «Кузбассгипроуголь», ООО «Проект-Сервис», ООО «ГеоС», «ГеоС» – томская компания, которая занимается разработкой программного обеспечения для геологоразведочных организаций и угледобывающих предприятий. Мы тоже активно работаем в этом направлении. Последние события в мировой экономике способствовали развитию именно российских технологий, и мы имеем все шансы завоевать часть рынка, потеснив зарубежные продукты, касающиеся автоматизации производства. Особенно нас интересуют угледобывающие предприятия, так как в них сегодня сконцентрировано много зарубежных продуктов (ПО), цена которых, на мой взгляд, в разы превышает реальную их стоимость. Сейчас мы с надеждой смотрим в будущее. Конечно, придётся ещё много поработать, но, как известно, под лежачий камень вода не бежит. Занимаемся поиском инвестиций. Часть уже нашли.

«На рынке информационных технологий бывают инновационные взрывы, когда все начинают внедрять что-то новое, – говорит Максим Учатов. – Моё личное мнение, когда происходит взрыв нового технология, нужно подождать с год, посмотреть со стороны, что из неё можно извлечь на самом деле, есть ли необходимость применять эту технологию к бизнес-процессам компании, какие затраты нужны на её внедрение. Бывало не раз, когда технологии умирали через год-два, так как не оправдывали себя. При этом очевидно, что постепенно всё идёт к тому, что сервер больше не будет нужен. В будущем достаточно будет просто иметь электронное устройство с выходом в интернет через кабель, беспроводной модем или Wi-Fi, а всё остальное (программы, файлы) будет находиться снаружи, на «облаке». Помните песню группы «Браво» – «Дорога в облака»? А ведь мы с вами уже на этой дороге».

«На рынке информационных технологий бывают инновационные взрывы, когда все начинают внедрять что-то новое, – говорит Максим Учатов. – Моё личное мнение, когда происходит взрыв нового технология, нужно подождать с год, посмотреть со стороны, что из неё можно извлечь на самом деле, есть ли необходимость применять эту технологию к бизнес-процессам компании, какие затраты нужны на её внедрение. Бывало не раз, когда технологии умирали через год-два, так как не оправдывали себя. При этом очевидно, что постепенно всё идёт к тому, что сервер больше не будет нужен. В будущем достаточно будет просто иметь электронное устройство с выходом в интернет через кабель, беспроводной модем или Wi-Fi, а всё остальное (программы, файлы) будет находиться снаружи, на «облаке». Помните песню группы «Браво» – «Дорога в облака»? А ведь мы с вами уже на этой дороге».

– Вы считаете, что экономические санкции дают шанс российским компаниям для роста. А как вы в целом относитесь к событиям прошлого года?

– Андрей Михайлович Подлегаев родился 5 июля 1985 года в селе Пача Яшкинского района Кемеровской области. В 2007 году окончил физический факультет КемГУ по специальности физик. С 2006 года работал инженером программистом в ООО «Георесурс». Директор ООО «Сибгеорресурс» с самого первого дня основания компании, 12 февраля 2009 года. Женат. Воспитывает сына.

– 2014 год был значимым годом в истории нашей страны. Россия на высшем уровне провела Олимпиаду, Крым вернулся в родную гавань. По моему мнению, Крымский полуостров всегда был российским. Его население преимущественно состоит из русских людей, которые хотят жить именно в составе нашей страны. И не только они. За присоединение к России на референдуме проголосовали и многие украинцы, крымские татары. Я один из тех, кто побывал в Крыму почти сразу после присоединения и знаю, о чём говорю. Это было самое значимое событие прошлого года.

– А последствия присоединения Вас не пугают?

– Нет. Посмотрите, что творится сейчас в результате «не присоединения» на Юго-востоке Украины... Там идёт война, страдает мирное население. Если бы Россия не присоединила Крым, с ним было бы то же самое. При этом санкций мы бы в любом случае не избежали. Просто экономически и политически Россия в своем развитии достигла того момента, когда санкции ввели бы всё равно. Не присоединили бы Крым, нас бы обвинили в том, что мы отправляем гуманитарную помощь в Сирию. Я не пугаюсь, потому что позиция нашего правительства достаточно твердая, во всяком случае, по Крыму, и это радует. Есть понимание и осознание тех проблем, которые могут возникнуть и появились уже сейчас. В принципе, они не фатальные. Санкции – это не только негативное, но и позитивное влияние, толчок к развитию российских технологий. Другой вопрос, как будет использоваться этот шанс. Лично мы намерены активно работать в направлении импортозамещения и составить достойную конкуренцию нашим правительственным партнёрам. Одно из негативных последствий кризиса в Кузбассе – уход с российского угольного рынка компании АрселорМиттал (бывший собственник ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс»). Конечно, плохо, что ушёл иностранный инвестор, но, с другой стороны, его место занял российский. Мы сейчас активно работаем с «Северным Кузбассом». Совместно с ОАО «Кузбассгипроуголь» реализуем крупный геологоразведочный проект по разведке глубоких горизонтов «Шахты Березовская». Да, на первое время возникли проблемы с расчётами, но это временное явление, связанное со сменой собственника. Ожидаем, что наши отношения скоро стабилизируются и работа будет продолжена в привычном русле.



– Вы – один из самых молодых руководителей в Кузбасском бизнесе. Как сложились ваш путь к должности директора?

– Сам собой, я бы сказал. Родился и рос в селе Пача Яшкинского района. Отец мой работает учителем физики в местной школе. Мать – заведующая филиалом №20 Яшкинской районной библиотеки. Учился в простой школе, после уроков ходил в музыкальную. О карьере топ-менеджера даже не думал. Всегда мечтал стать военным, но при поступлении в военное училище немного подумал о здоровье. В результате, мне пришлось поступать в вуз по другой близкой профессии – я выбрал физический факультет КемГУ, который успешно закончил в 2007 году. Ещё на четвертом курсе обучения ко мне обратился один знакомый с просьбой объединить две базы данных разного типа. Я всегда интересовался информационными технологиями. Задача выполнял и где-то спустя месяц получил приглашение на должность инженера программиста в ООО «Георесурс», которое входило тогда в состав компании «Северсталь Ресурс». Так, я попал в геологоразведку. Когда был создан «Сибгеорресурс», меня пригласили на должность директора этой компании. Для меня это было неожиданно, даже шоком. Ведь тогда было всего 23 года. Предложение было прямым и серьёзным. На раздумье времени не было, и я согласился, но решил для себя сразу, что работать буду честно, только с соблюдением законодательства. У собственников был такой же настрой, и я получил назначение.

– В дальнейшем планируете карьерный рост?

– Всегда есть более высокие должности, цели, к чему стремиться. Но на данный момент я ещё не всё сделал на этом месте. Очень много планов относительно развития

компании. Когда их реализуем, можно будет задумываться о чём-то большем: перейти в другую компанию, а может «Сибгеорресурс» станет более крупной компанией, тогда и карьера моя вырастет вместе с ней.

– Чем вы увлекаетесь в свободное от работы время?

– Мне очень нравится заниматься обслуживанием и ремонтом своего автомобиля, работать с любимыми другими механизмами. Может быть потому, что всё моё детство прошло в конструировании, увлеклся радиотехникой. Мне очень нравится заниматься безопасностью в информационных технологиях. Это интересное, перспективное направление. Если раньше информационная безопасность для меня была просто хобби, то теперь есть площадка, где я могу применить свои знания на практике. Моя должность позволяет мне в полной мере реализовывать все мои технические интересы.

– Отдыхать где предпочитаете?

– Дома, в Кузбассе с выездом на природу, на нашу реку Томь, либо просто в деревню к родителям. Во время отдыха предпочитаю тишину и спокойствие, умиротворение. Бывал за рубежом, много видел, но считаю, что у нас не менее красивая природа, она мне ближе и родней. Прежде, чем выучиться, стать директором я всё своё детство и юность провёл в деревне. Деревенская жизнь сыграла большую роль в моём становлении, как человека. Она закаляет и позволяет несколько по-иному взглянуть на окружающий мир. Отмечу одну очень важную вещь. Когда ты на себе испытываешь все трудности, по-другому начинаешь относиться к труду других людей. Ты начинаешь его уважать. А если ты уважаешь чужой труд, будут ценить и твой».

Максим Москвичкин

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ

Использование облачных технологий, как услуг, несет в себе много плюсов, но вместе с ними и опасностей, в первую очередь, связанных с возможностью нарушения защиты информации. Поэтому, каждый раз, заключая договор на использование облачных технологий, компании должны тщательно подходить к вопросу обеспечения информационной безопасности. На какие моменты следует при этом обратить внимание, рассказывает директор по развитию ООО «Кванта» **Владислав ХАЛЯПИН**.

– Хранение информации на «облаках» должно осуществляться с условием соблюдения ее безопасности в соответствии с требованиями законодательства и органов, регулирующих вопросы обеспечения безопасности информации. Должны быть соблюдены условия ее конфиденциальности (защита от несанкционированного доступа, передачи, предоставления лицам, не имеющим на это права), разглашения, целостности (предотвращение несанкционированного искажения, модификации информации и т.д.), доступности (должен быть обеспечен непрерывный доступ к информации с целью соблюдения бизнес-процессов компании).

Вопросы обеспечения безопасности информации регулируются такими документами, как Федеральный закон от 27.07.2006 N 152-ФЗ «О персональных данных» и Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ «О коммерческой тайне».

К разработке и реализации мер для обеспечения безопасности информации, к проверке на соответствие требованиям законодательства, регламентирующего вопросы защиты информации, привлекаются специализированные организации, имеющие лицензии Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) и Федеральной службы безопасности (ФСБ). В дальнейшем контроль над этим процессом обеспечивается силами самой компании, предоставляющей Вам услуги облачного хранилища.

Все действия владельца «облака» подлежат документированию, каждый шаг обоснованно и т.д. Поэтому, при хранении баз данных, вопросы безопасности информации являются прозрачными, а степень надежности хранения такой информации высокой. Облако прозрачно: есть возможность запросить регламенты и проверить, как реализованы те или иные функции безопасности: конфиденциальность, отказоустойчивость, резервирование, есть ли антивирусная защита и прочее

Предоставляя информацию на хранение в «облако» необходимо помнить несколько моментов:

- Перенос информации с локальных серверов в облако несет большие материальные и прочие затраты, поэтому, поставщик облачных услуг, нацелен на долгосрочное сотрудничество.
- Связь с облачным хранилищем осуществляется через интернет, поэтому канал связи, шифрованный, использует различные технологии шифрования.
- Вопросы обеспечения конфиденциальности, целостности и доступности информации, прописываются в договорах и соглашениях о конфиденциальности с поставщиком облачных услуг.
- У поставщика услуг облачных технологий должны быть документальные подтверждения соответствия его требованиям законодательства по обеспечению безопасности информации. Например, аттестат соответствия, выданный фирмой – лицензиатом ФСБ, ФСТЭК, который подтверждает, что информационные системы поставщика полностью соответствуют законодательству, как в плане документального обеспечения, так и в плане технической защиты.
- Ответственность перед субъектом за безопасность информации несет владелец «облака». Для защиты коммерческой тайны компании-заказчика, у поставщика услуг облачных технологий должен быть введен режим коммерческой тайны.
- При передаче информации в облачные технологии в обязательном порядке должны быть письменные гарантии, что информация будет защищаться добросовестно с соблюдением всех требований законодательства. Поэтому единственное, что должна сделать Компания-заказчик, это прописать все необходимые требования, условия по обеспечению безопасности информации в договоре, учитывая приведенные выше рекомендации.

Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-Партнер» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650091, 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, СОБИТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНOM, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА, КОНФЛИКТ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отмечена в ООО «Лаури-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

БЕТОН АРТ
БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА
Колодезные кольца КС-10.9, КС-15.9

т.: 8(3842) 33-06-83
8-902-983-06-83
8-901-929-11-86 www.betonart.net

летние скидки до 25%*

ул. Тургеневская
ул. 60-я линия
ул. Тургеневская
ул. Тургеневская

СХЕМА ПРОЕЗДА
*подробности акции уточняйте у продавцов

Группа компаний **СибВитрина** мебель для дома

ШКАФЫ-КУПЕ
КУХНИ
ПРИХОЖИЕ
ГАРДЕРОБНЫЕ

www.сибвитрина.рф

г. Кемерово: ул. Соборная, 3 т.: (3842) 34-57-63, 8-902-755-45-55
г. Новокузнецк: ул. Франкфурта, 6 т.: (3843) 76-78-02, 8-902-984-52-09

Бери больше-плати меньше!

ПРИ ЗАКАZE
от 10000 до 25000 рублей - СКИДКА 5%,
от 25000 до 50000 рублей - СКИДКА 7%,
от 50000 до 75000 - СКИДКА 10%,
от 75000 до 100000 рублей - СКИДКА 12%,
от 100000 до 150000 - СКИДКА 15%,
от 150000 рублей и выше - СКИДКА 20%!

беспроцентная РАССРОЧКА без банка до 3 месяцев

17 ЛЕТ НА РЫНКЕ

скидки действительны при предъявлении купона

Внимание! Следующий номер Внимание!
Областного экономического еженедельника
Авант-ПАРТНЕР выйдет 6 августа.

Здоровье - это чистый воздух!

кондиционеры вентиляция ионизация воздуха

ПРОФЖИЛСТРОЙ т. 452-333, 455-510 г. Кемерово, ул. Суворова, 20

GrauCompany
комплексное снабжение предприятий

- // упаковочные материалы
- // одноразовая посуда
- // бытовая химия
- // хозяйственные товары
- // расходные материалы
- // пластмассовая тара
- // продукция под заказ

Отдел продаж
г. Кемерово, ул. Тайшетская, д.2
8 (3842) 492-600
8 961 729 2600
www.grau.ru

Интернет для бизнеса

без ограничений до 100 Мбит/с

СИБИРСКИЕ СЕТИ
для бизнеса



Видеонаблюдение

контроль за бизнесом онлайн
в любой точке планеты

B2B.SIBSET.RU ☎ 633 211