



6 ЗАЧЕМ
БИЗНЕСУ
«КУЗБАССКОЕ
СОГЛАШЕНИЕ»



9 О ЧЁМ
СПОРИЛИ
PR-ЩИКИ

КУЗБАСС
Маяк
ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!

Кемерово – 102,3
Новокузнецк – 103 (FM)

ТАКСИ
Город
555 555
Всегда рядом!

СТРОЙКА ТОЛЬКО НАЧАЛАСЬ

ОПТИМИЗМ В ПЕРСПЕКТИВЕ

Напомним, Минэкономразвития установил для Кемеровской области строительный план на 2012 год в объёме 1,179 млн кв. метров жилой недвижимости. По данным Кемеровостата, за первое полугодие в регионе введено лишь 389 тыс. кв. метров жилья, что составляет 32,9% годового объёма. Отметим, что снижение (на 4%) наблюдается и по отношению к аналогичному периоду предыдущего года. По информации заместителя губернатора области по строительству **Максима Макина**, по состоянию на 1 августа на территории Кузбасса введено в эксплуатацию уже 460,2 тыс. кв. метров жилья, а разрыв с уровнем прошлого года сократился до 3%.

Несмотря на отставание от плана ввода, растут иные показатели отрасли. Так, по данным Кемеровостата, за первое полугодие объём работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», составил 54 млрд рублей, что на 17,8% выше по сравнению с первым полугодием 2011 года. По информации департамента строительства Кемеровской области, объём инвестиций, направленных строительными организациями региона в основной капитал, вы-

рос за прошедший период ещё более значительно – до 147 млн рублей, что на 47% превышает уровень прошлого года.

Всё это говорит о том, что в текущем году строительными компаниями области было активно начато строительство с нулевого цикла на новых площадках. Исходя из минимального срока строительства дома в 1,5-2 года, свой вклад в объёмы вводимого жилья эти новые объекты внесут не ранее конца следующего года.

В то же время некоторые участники рынка недвижимости выражают сомнения, что сделанный в этом году «задел» позволит области достигнуть заметного роста объёмов сданного жилья в ближайшие годы. «Небольшие строительные компании в кризис прекратили свою деятельность, продав свои площадки более крупным», – отмечает директор агентства недвижимости «Жилфонд» **Ринат Маньянов**. – В результате на рынке новостроек остались лишь крупные компании, но вести те объёмы строительства, которые велись до кризиса, им ресурсов не хватает».

Максим Макин в интервью «Авант-ПАРТНЕРу» также говорит о том, что «у ряда строительных организаций наблюдается

Окончание на стр. 4



АКТУАЛЬНО

В первом полугодии 2012 года кузбасские строители ввели 389 тыс. кв. жилья. Это лишь треть от запланированного на текущий год ввода и меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Несмотря на такую статистику, эксперты констатируют, что строительная отрасль в этом году заметно оживилась.

НОВОЕ ЖИЛЬЁ

Первое полугодие в Сибири было отмечено снижением объёмов строительства жилья. По данным Новосибирскстата, в январе-июле в регионе Сибирского федерального округа было введено 2,206 млн кв. метров, что на 10,6% меньше, чем за тот же период прошлого года. При этом рост строительства был отмечен только в Новосибирской области, Туве, Республике Алтай, в Бурятии и в Томской области. В Омской, Иркутской областях, в Красноярском, Алтайском, Забайкальском краях, в Хакасии – заметное снижение. В Кузбассе, согласно данным статистики, сокращение самое незначительное по сравнению с соседями – 3,9%. При этом некоторые банки начали повышать ставки по ипотечным кредитам. Однако все это пока не сказывается на спросе на новое жильё, уверяют участники рынка.

ЕСТЬ ИЗ ЧЕГО ВЫБРАТЬ

«Сегодня вполне благоприятная ситуация для покупки жилья. Мы своим клиентам так и объясняем: «Время покупать!», – говорит **Наталья Корчуганова**, глава ООО «Ипотечное агентство РИКОН-Панацея», член Национального совета Российской гильдии риэлторов. «Это по всем признакам так», – поясняет она. Банковские ставки пока приемлемые (рост на-

метился лишь на 1-2%), действуют различные программы и пока есть жильё. Главное, по её словам, есть из чего выбрать».

Основные банковские игроки ипотечного рынка сегодня говорят, что развивают все ипотечные программы, возрождённые после кризиса 2008-2009 гг. По словам **Ирины Шитиковой**, начальника отдела по работе с партнёрами Кемеровского отделения Сбербанка

РФ, за последний год ипотечные продукты банка почти не изменились. Это классические программы «Приобретение строящегося жилья», «Строительство жилого дома», «Загородная недвижимость» и «Гараж». Из относительно новых предложений она выделяет «Ипотечку с государственной поддержкой» и акцию «Ключевое предложение», а так же возможность использования материнского капитала в качестве первоначального взноса. Спрос на эти продукты приличный. Доля ипотеки в портфеле банка на 1 июля составила 41%.

Начальник отдела ипотечного кредитования ВТБ24 в Кузбассе **Максим Орлов** отмечает, что в его банке действуют программы с первоначальным взносом от 20% от стоимости жилья. Повышенный спрос, по его словам, идёт на программы «Ипотека с государственной поддержкой».

Окончание на стр. 6-7



Мы не жертвуем качеством
Проминвест Лизинг

Все виды лизинга:

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

Удобное решение для реальных проектов



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

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ФАБРИКА К ШАХТЕ

УК «Заречная» на прошлой неделе объявила о возобновлении строительства обогатительной фабрики на своём строящемся предприятии шахтоуправлении «Карагайлинское» (пос. Карагайлинский, г. Киселёвск). Фабрика – это часть промышленного комплекса, который компания начала строить в 2008 году. В период кризиса проект был заморожен. Строительство шахты было возобновлено в прошлом году. По словам директора фабрики **Игоря Бердина**, первая очередь фабрики составит 1,5 млн тонн. Её запуск намечен на июнь 2013 года. Мощность же предприятия по проекту 2,4 млн тонн в год с увеличением производительности до 3 млн тонн. В текущем году, по его словам, должен быть готов главный корпус фабрики, который в следующем году будет оснащаться оборудованием (поставщик оборудования компания «Коралайна Инжиниринг – СЕТСО»). Стоимость строительства фабрики составляет 1,6 млрд рублей. Как пояснил гендиректор УК «Заречная» **Виталий Харитонов**, проект осуществляется в рамках проектного финансирования Газпромбанка. Напомним, в прошлом году Газпромбанк принял решение предоставить «Заречной» более 10 млрд рублей (в долларовом эквиваленте) на строительство комплекса шахтоуправления «Карагайлинское». Объём инвестиций самой компании составит 4 млрд рублей. **Виталий Харитонов** подчеркнул, что, несмотря на текущую неблагоприятную рыночную ситуацию, банковское финансирование позволяет утверждать, что проект будет выполнен в срок. Добыча угля на шахте, проектная мощность которой составляет до 2,5 млн тонн угля в год, начнётся в начале 2013 года. Этот уголь, отметил он, обязательно нуждается в обогащении, так как его зольность составляет 25%. Именно поэтому строительство фабрики и шахты осуществляется одновременно. В настоящее время уже «понятен рынок сбыта» угля «Карагайлинского» (марка «Ж»). Заинтересованность в приобретении концентрата уже выразил ряд российских меткомбинатов.

«ЛУГОВОЕ» ЗАПЛАТИЛО, ЧТОБЫ НЕ ВОЗВРАЩАТЬСЯ В БАНКРОТСТВО

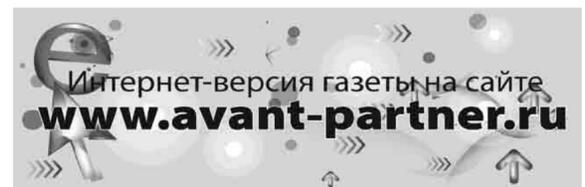
ОАО «Луговое» (Киселёвск, угольное предприятие группы компаний «Талтэк» барнаульской ИК «ЮКАС-Холдинг») заплатило 9,3 млн рублей задолженности по обязательным платежам. В связи с этим 18 июля арбитражный суд Кемеровской области прекратил производство по делу о банкротстве по заявлению Федеральной налоговой службы (ФНС). На заседании суда представитель заявителя **Анастасия Васенькина** и представитель должника подтвердили факт перечисления средств. Заявление ФНС было обосновано тем, что «Луговое», в октябре 2010 года завершившее двухлетнюю процедуру конкурсного производства мировым соглашением, не погасило, по данным инспекции, задолженность по обязательным платежам за первый квартал 2010 и третий квартал 2009 года. Всего на 10,7 млн рублей, включая 9,3 млн рублей основного долга и 1,4 млн – пени.

ДОЛГИ И ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС «ЧЕРЕМШАНСКОГО» НЕ ОПЛАЧЕНЫ

Арбитражный суд Кемеровской области 17 июля уже в четвёртый раз в этом году отказал в удовлетворении заявления о погашении всей кредиторской задолженности в ООО «Разрез «Черемшанский» (Кемеровская область), поскольку перечисление необходимой суммы в 552,6 млн рублей так и не было произведено. На этот раз соответствующее заявление направляло в суд общество ОАО «МОН», ранее аналогичные намерения проявлял бывший гендиректор и собственник «Черемшанского» **Александр Поляков**, кредитор разреза **Николай Сосновский**, а также ООО «Альтернатива» из Московской области. Но они также так и не погасили долги предприятия (основную их часть контролируют структуры владельца группы RU-COM). Не оплачен пока и имущественный комплекс ООО «Разрез «Черемшанский», проданный на аукционе 6 июля ООО «Управляющая компания «КарбонИнвест» из Прокопьевска за 801,64 млн рублей. Как сообщил **Александр Устюгов**, представитель новосибирского ООО «Антар», организатора аукциона, сделка ещё не оформлена, т. к. все документы на неё отправляются по почте (аукцион проводился в электронной форме), и у победителя торгов есть 10 дней на оплату с момента их получения. Напомним, что конкурсное производство на «Черемшанском», открытое в сентябре 2009 года, продлено до августа нынешнего года. В июне стало известно, что Федеральное агентство по недропользованию РФ досрочно отозвало лицензия на недра ООО «Разрез «Черемшанский», выданную в 2005 году на разработку участка Инской-2 с запасами энергетического угля в 90 млн тонн.

«ОРТОН» СТАНОВИТСЯ ООО

Акционеры кемеровского ОАО «Ортон» (более 98% акций принадлежит компании «СИБУР», предприятие выпускает георешетку и геосинтетические ткани) на внеочередном собрании 23 июля приняли решение реорганизовать его в ООО, говорится в сообщении предприятия. Ранее совет директоров «Ортона» рекомендовал акционерам принять решение о реорганизации в форме преобразования в ООО, определив цену выкупа акций по требованию акционеров, если они проголосуют против реорганизации либо не примут участия в голосовании, в размере 1,53 рубля за бумагу (в голосовании участвовали владельцы и представители владельцев 98,2% акций, проголосовавших против не было, воздержались владельцы 0,0006 % акций). Как говорится в сообщении, к ООО «Ортон» переходят все права, обязательства и имущество КАОО «Ортон» в соответствии с передаточным актом. Уставный капитал ООО формируется за счёт уставного капитала КАОО и составляет 812 935 376 рублей. Одна обыкновенная и привилегированная акции номиналом 1 рубль обмениваются на долю в ООО номинальной стоимостью 1 рубль. Собрание акционеров также приняло решение назначить генеральным директором ООО «Ортон» нынешнего гендиректора КАОО «Ортон» **Александра Бобровского**.



НЕ СОШЛИСЬ В РАСЧЁТАХ

16 июля арбитражный суд Кемеровской области начал рассмотрение по существу иска кемеровского ЗАО «Стройсервис» к ОАО «Уфалейникель» (Челябинская область) о взыскании 350 млн долга за поставленный ранее металлургический кокс. Ответчик на требования истца возражает, считая несоизмерной выставленную неустойку, которая должна быть в 4,5 раза ниже.

На заседание суда представители истца пришли с большими коробками первичных документов, показывающих поставки кокса с ОАО «Губахинский кокс» (было приобретено «Стройсервисом» в мае 2010 года) в адрес «Уфалейникеля». Всего таких поставок, по данным, которые сообщила представитель истца **Татьяна Царегодцева**, было произведено на 2,88 млрд рублей. Предприятие из Уфалея было одним из основных потребителей продукции «Губахинского кокса». В апреле, когда «Стройсервис» подал свой иск, пресс-служба компании подчеркивала, что «на протяжении полутора лет сотрудничество поставщика и потребителя носило взаимовыгодный характер», однако, в ноябре прошлого года покупатель полностью прекратил оплачивать поставленный товар. В «Стройсервисе» это связали со сменой собственников «Уфалейникеля» и работающего в одной связке ЗАО ПО «Режнискель» (Свердловская область).

На заседании Татьяна Царегодцева уточнила размер исковых требований, они составили 231,3 млн рублей собственно долга за поставку кокса и 127 млн рублей неустойки. Она также напомнила, что с апреля 2011 года в стоимость поставляемого кокса были включены и расходы на железнодорожный тариф и транспортные услуги.

Представитель «Уфалейникеля» **Анна Калинина** указала, что после смены собственника «Губахинского кокса» в мае 2010 года изменились договорные отношения между поставщиком кокса и металлургами, неустойка была увеличена с 0,07% (от суммы долга) в день до 0,2% в день. Заключение договора на этих новых условиях, по её словам, «носило вынужденный характер: мы согласились, т.

Группа «Стройсервис» является крупным металлотрейдером, контролирует угольные активы в Кемеровской области, ОАО «Губахинский кокс» (с мая 2010 года) в Пермском крае и ООО «Завод горного машиностроения» в Свердловской области. ОАО «Уфалейникель» вместе с ЗАО ПО «Режнискель» позиционирует себя как второй по величине производитель никеля в России. До прошлого года оба предприятия принадлежали акционеру кемеровской группы «Кокс», семье Зубицких. С начала нынешнего года входят в Уральскую металлургическую группу. В марте 2012 года полномочия единоличного исполнительного органа ОАО «Уфалейникель» и ЗАО ПО «Режнискель» переданы управляющей организации ООО «Хайметалс КДС».

к. должны были продолжать производственную деятельность, а в себестоимости никеля 40% составляют расходы на кокс». Почему предприятие не обратилось в тот момент к другим поставщикам кокса, она не пояснила. Кроме того, по ходатайству ответчика суд заменил обеспечительные меры, вместо введенного 16 июня по заявлению ОАО «Уфалейникель», предприятия закупает кокс у ООО «ГД «ЕвразРесурс» Украина».

Существующий размер неустойки в 73% годовых и в 50% от основного тела долга в рамках

данного спора госпожа Калинина назвала не соответствующей судебной практике и самому смыслу неустойки, призванной служить компенсацией поставщику за неисполнение договорных обязательств, а не служить ему источником дохода. Взамен она предложила сократить неустойку в 4,5 раза до двукратного размера ставки рефинансирования (сейчас составляет 8% годовых).

По поводу самого долга за поставленный кокс представитель «Уфалейникеля» сообщила, что по «ориентировочным расчётам» он составляет 223,97 млн рублей, но более точно истец не может установить, т. к. не располагает первичными документами о поставках. Суд удовлетворил её ходатайство

об истребовании этих документов у ЗАО «ПО «Режнискель», которое и было получателем кокса, и отложил рассмотрение дела на начало августа. Кроме того, по ходатайству ответчика суд заменил обеспечительные меры, вместо введенного 16 июня по заявлению ОАО «Уфалейникель», предприятия закупает кокс у ООО «ГД «ЕвразРесурс» Украина».

Существующий размер неустойки в 73% годовых и в 50% от основного тела долга в рамках

Антон Староослово

УГЛЕМЕТБАНК ОТМЕЧАЕТ СВОЕ 18-ЛЕТИЕ!

27 июля 2012 года ОАО «Углеметбанк» отметил своё десятилетие!

18 лет – в жизни человека дата очень значимая, это официальное начало взрослой жизни. А для банка это уже солидный возраст. За это время пришлось пройти многое – были и взлёты и падения. Много сделано, но еще больше предстоит сделать.

За прошедшие годы Углеметбанк выполнял все поставленные задачи и заложил прочные основы для дальнейшего успешного развития. Объём привлечённых денежных средств по состоянию на 1 июля 2012 года составляет – 12 577 248 тыс. руб., общий кредитный портфель – 4 884 126 тыс. руб. По результатам рейтинга российских банков, проведённого Агентством «РБК. Рейтинг» за I квартал 2012 года ОАО «Углеметбанк» занимает 190 место из 500 в рейтинге «Top500 банков по чистым активам на 1 апреля 2012 года». По оценке экспертов, на 1 апреля 2012 года величина чистых активов банка составила 13 848, 22

млн руб. Благодаря надёжности и стабильности, ОАО «Углеметбанк» постоянно развивается, растёт и его клиентская база. За прошедшие 18 лет постоянными клиентами банка стали многие предприятия горнодобывающей и металлургической промышленности, энергетической, строительной, пищевой и многих других отраслей экономики Российской Федерации. На сегодняшний день более 168 000 физических лиц и около 4000 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей обслуживаются в банке.

Сегодня Углеметбанк предоставляет все основные виды банковских услуг: депозиты для частных и юридических лиц в рублях и в валюте, денежные переводы по системам Migom, Contact, Unistream, Western Union, обмен валюты, кредитование, расчётно-кассовое обслуживание, операции с банковскими картами, услуги по организации долгового и долевого финансирования, выпол-

нению функций платёжного агента, агента по офере, маркет-мейкера и инвестиционного консультанта и многое другое.

Основной стратегической целью является обеспечение долгосрочного эффективного развития Банка как крупного универсального финансового института, способного в полной мере обеспечить потребности клиентов в денежных ресурсах, расчётно-кассовом обслуживании, в реализации крупных инфраструктурных и промышленных проектов. Высокий уровень обслуживания, наличие квалифицированной команды, передовые технологические решения позволяют банку реализовать свою стратегию развития в современных рыночных условиях. Значительное укрепление позиций банка на финансовом рынке свидетельствует об успешной реализации стратегии, направленной на устойчивый и стабильный рост.

В день 18-летия ОАО «Углеметбанк» поздравляет всех своих клиентов, акционеров, сотрудников и желает дальнейшего процветания и успехов!



ДОГОВОР НА ВСЕ ВРЕМЕНА

В декабре 2012 года истекает срок действующего «Кузбасского соглашения», которое устанавливает общие принципы регулирования социально-трудовых и связанных с ними экономических отношений между Федерацией профсоюзных организаций Кузбасса, коллегией администрации Кемеровской области и работодателями Кемеровской области. В связи с этим началась работа по созданию проекта документа на следующие три года.

В Кемеровской области такое соглашение заключается с 1997 года. Для того чтобы подготовить новый документ (на 2013–15 гг.), Кузбасская торгово-промышленная палата совместно с ОАО «УК «Кузбассаразрезуголь» организовали 18 июля деловую встречу с символическим названием «Кузбасское соглашение». Взаимодействие власти, бизнеса и населения». Во встрече приняли участие представители администрации области, муниципалитетов, Федерации и областных профсоюзных организаций, Кемеровского регионального отделения РСНП и предприниматели.

Андрей Гребенников, начальник отдела машиностроения департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области посчитал, что в действующем соглашении не реализовывается пункт 2.4, который гласит: «Проводить согласованную политику в области регулирования внешней и внутренней трудовой миграции».

Дело в том, что почти 90% машиностроительных предприятий Кузбасса работают на угольной отрасли, а угольщики продолжают увеличивать долю импортного оборудования, что не является справедливым. «Я считаю, что предприятия должны с оптимальной

скоростью производить свою продукцию и реализовывать её на российских рынках», – заявил он.

Игорь Белых, исполнительный директор регионального отделения РСНП, сообщил, что, после принятия последнего соглашения, многие собственники малого бизнеса жаловались, что физически не могут выплачивать зарплаты на обозначенном в нём размере, и предложил «уравновесить» данную ситуацию. По его мнению, нужно проводить регулярный мониторинг выполнения соглашения. А, кроме того, в дальнейшем учитывать межрегиональные аспекты в связи с тем, что сейчас началась работа по подготовке трёхстороннего соглашения по Сибирскому федеральному округу.

Собравшиеся также обращали внимание и на конкретные нормы, заложенные в соглашении, которые не устраивают бизнес, прежде всего, малый и средний. **Юрий Дорошенко**, генеральный директор ЗАО «Колта» посчитал, что нужно обратить внимание на пункт 3.47, в котором обозначена норма о минимальном размере зарплаты не ниже полуторакратной величины прожиточного минимума. Он уверен, что эту норму нужно переформулировать и указать, что она носит рекомен-



дательный характер либо совсем отменить, поскольку она ставит коммерческие организации в менее выгодное положение по сравнению по сравнению с бюджетными.

Несмотря на оглашенные поправки и предложения, Игорь Белых заметил, что больших изменений в соглашение вносить не стоит, потому что этот документ считается самым лучшим, по оценке РСНП в Сибирском федеральном округе.

До 1 августа включительно принимались поправки и предложения в проект нового Кузбасского трёхстороннего соглашения, после чего они были обобщены Кузбасской ТПП. Члены палаты посчитали, что при подготовке

проекта нового документа необходимо учитывать реалии сегодняшнего дня и с пониманием относиться к позиции работодателей. В формирующемся документе на руководителей предприятий, помимо проблем с экономическим положением организации, предлагается возложить выполнение целого ряда мер социальной поддержки работников, но при этом большинство из них уже предусмотрено действующим законодательством.

На данный момент Кузбасская ТПП продолжает работу над проектом соглашения. Окончательная версия документа будет представлена в середине августа.

Виктория Мордвичева

ДЕНЬ ЗАКРЫТОГО КИОСКА

Владельцы киосков в Новокузнецке в июле провели акцию протеста (приостановили работу) против ухудшающихся условий работы и угрозы закрытия. Власти города уверяют, что такой угрозы нет, и представителям малого бизнеса нечего бояться.

19 июля по призыву некоммерческого партнёрства «Ермак», объединяющего владельцев киосков и торговых павильонов Новокузнецка, уличные киоски, торгующие пищевыми продуктами, закрылись. Таким образом, представители сообщества попытались привлечь внимание властей города к своим проблемам. Как пояснил заместитель председателя «Ермака» **Сергей Архипенко**, владельцы киосков всерьёз обеспокоены перспективой закрытия отдельных торговых точек, а также необходимостью выигрывать право аренды земли под киосками и павильонами на аукционах, как это предусмотрено решениями городской администрации. По его оценке, в городе насчитывается около 1400 объектов киосков, торгующих продуктами, которые прямо или косвенно обеспечивают работой несколько тысяч занятых.

Сотрудник пресс-службы администрации Новокузнецка **Иван Путилов** сообщил, что городские власти действуют в сфере нестационарной торговли «строго в правовом поле», схема размещения объектов такой торговли была утверждена главой Новокузнецка **Валерием** ещё

в прошлом году. Она два месяца была вывешена на сайте администрации, и никто не высказался против неё. Этой схемой действительно предусмотрено, что в некоторых местах киосков и павильонов не будет, но это «будет не снос, а переезд, предпринимателям будут предложены альтернативные места» размещения своих торговых точек в других местах Новокузнецка. Господин Путилов не смог пояснить, предусмотрено ли проведение аукционов на право аренды земельных участков под киоски. Он сообщил, что пока таких аукционов не проводилось, и в практике администрации Новокузнецка не было ещё случаев, чтобы на один и тот же участок пришлось две и более заявок, чтобы проводить аукцион.

Сергей Архипенко заметил, что схема размещения объектов нестационарной торговли была утверждена без какого-либо обсуждения, и вообще гражданами не общается. По его данным, с начала нынешнего года предусмотрен снос большого числа киосков, в частности, всех, ныне действующих в центральной части города, за исключением основных павильонов. Что

касается предлагаемой альтернативы для нового размещения, то она, по его оценке, неравноценна, т. к. предлагаемые места имеют низкую пешеходную проходимость, и размещать там объекты уличной торговли невыгодно.

Июльскую акцию, сообщил господин Архипенко, поддержали, закрывшись, от 300 до 400 киосков из 600, представленных в НП «Ермак». Участники выступления подготовили обращения в федеральные органы власти с предложением отсрочить до 1 января введение запрета на реализацию

ЦЕНА ВОПРОСА

5 тысяч 279 рублей составила средняя величина прожиточного минимума в Кемеровской области за второй квартал 2012 года в расчёте на душу населения. В том числе для трудоспособного населения – 5662 рублей, для пенсионеров – 4100 рублей, для детей – 5200 рублей. По отношению к предыдущему периоду (I квартал 2012г.) величина прожиточного минимума увеличилась в среднем на душу населения на 39 руб. (0,7%). Для трудоспособного населения – на 43 руб. (0,8%), для пенсионеров – на 35 руб. (0,9%), для детей – на 28 руб. (0,5%).

2 миллиона рублей за каждого погибшего на шахте «Зиминка» в результате самопроизвольной лопатки камеры подтажной гидробойки 27 июля будет выплачено по договору страхования ООО «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования». В результате инцидента погибло трое человек. Шахта «Зиминка» застрахована в ООО «по договору обязательного страхования гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте. Случившаяся авария относится к страховым событиям в рамках договора обязательного страхования.

1 миллион 731 тысячу долларов направило ОАО «Южный Кузбасс» (ОАО «Мечел-Майнинг») на приобретение буровой установки D50 KSW шведской Sandvik-Tamrock-Driltech. Как сообщила компания, установка в настоящее время монтируется на разрезе «Красногорский». Планируется, что техника начнёт работу в августе. Аналогичная установка была приобретена компанией в прошлом году для разреза «Ольжесерский». В среднем в 2012 году показатели бурения на ней составляют 13,8 тыс. погонных метров в месяц, в то время как средние показатели бурения на широко используемых станках ЗСБШ 200-60 – порядка 8 тыс. погонных метров в месяц.

50 миллионов долларов в виде кредитной линии от Amsterdam Trade Bank получает компания CCZ TRADE SA. Поручителем по кредиту, договор о заключении которого был подписан в июле, выступила компания угольная компания «Заречная». Как сказано в сообщении компании, договор на открытие кредитной линии на 3 года был подписан CCZ Trade под залог части оборота по контракту на поставки угля с Mercuria energy trading SA. Контракт также заключен на 3 года. Amsterdam Trade Bank N.V. выступает в качестве организатора кредита, агента и первоначального кредитора. Договор поручительства регулируется правом Англии. Угольная компания «Заречная» гарантирует банку обеспечение возмещения любых расходов, убытков и ответственности, в частности, обеспечивает все обязательства CCZ Trade любого характера по кредитному договору, в том числе, обязательство выплатить сумму основного долга, проценты за пользование кредитом, комиссии, суммы дополнительных издержек, затраты, проценты и иные платежи, а также штрафы за просрочку в случае необходимости. Компания CCZ Trade SA была создана в сентябре 2011 года в Лугано (Швейцария) с целью реорганизации структуры сбыта и является эксклюзивным поставщиком угольной продукции УК «Заречная» на мировом рынке. Также CCZ Trade осуществляет организацию торгового финансирования в иностранных банках и управление ценовыми рисками компании.

Председатель кемеровской организации российского профсоюза малого и среднего бизнеса **Андрей Антонов** затруднился оценить обоснованность выступлений новокузнецких предпринимателей. Он предположил, что они могут преувеличивать размер стоящих перед ними проблем и потерь в связи с переносом киосков.

Егор Николаев

СТРОЙКА ТОЛЬКО НАЧАЛАСЬ

Окончание. Начало на стр. 1
дефицит оборотных средств, ввиду отсутствия возможности привлечения долгосрочных банковских кредитов для реализации проектов жилой застройки.

«В 1 квартале 2012 года в Кемерове велась строительная работа на начальной стадии на девяти площадках, плюс к этому началось строительство ещё четырёх домов эконом-класса, — рассказывает сертифицированный аналитик рынка недвижимости Российской гильдии риэлторов **Галина Зырянова**. — Во втором квартале началось освоение десяти новых площадок. Для сравнения, введено в эксплуатацию за этот период (апрель-июнь) в Кемерове лишь 4 дома эконом-класса». Дефицит предложения на фоне этих процессов неизбежен.

О развитии рынка, однако, говорят объёмы производства основных строительных материалов, темпы роста которых заметно опережают объёмы ввода жилья. Так, по данным областного комитета статистики, за 6 месяцев 2012 года на производство цемента в регионе выросло на 16,3%, кирпича — на 40,8%, железобетонных конструкций и деталей — на 6,1%, окон — на 55,2% (все данные приведены в сравнении с первым полугодием 2011 года).

ДЕФИЦИТ МЕСТА ПОД КРЫШЕЙ

«Во 2 квартале 2012 года появились в продаже объекты на ранней стадии строительства, — продолжает **Галина Зырянова**. — В то же время чем выше степень готовности дома, тем меньше таких объектов на рынке предлагается к продаже. Растёт дефицит «готового жилья».

«Предложение начинает сокращаться, поэтому и цены на жильё сейчас растут, — соглашается **Евгений Мордовин**, генеральный директор ООО «Програнд». — Дело в том, что на рынок в прошлом году и в начале этого поступили те объекты, которые были начаты ещё до кризиса и были приостановлены в 2009 году. Когда кризис заканчивался, их очень быстро можно было достроить и вывести на рынок. Но они продаются, заканчиваются, и цены начинают понемногу увеличиваться. В этом году строительство по нулевому циклу идёт очень активно. К примеру, в районе Радуги все земельные участки начинают застраиваться. Но минимальный срок строительства — 1,5 года, поэтому эти объекты будут завершены не ранее конца следующего года».

По данным Галины Зыряновой, ещё весной и в начале лета на рынке недвижимости сохранялся высокий уровень покупательского спроса, начавшийся прошлым летом: «Цены демонстрировали положительную динамику, однако темпы роста снизились. За второй

квартал средняя цена 1 кв. метра увеличилась на 1,8%, за полугодие — на 5%. До конца текущего года ожидаемый прирост средней цены составит 5-7%. Осваиваются новые площадки, растут темпы и объёмы строительства. Всё больше застройщиков анонсируют начало продаж на ранней стадии строительства». Но уже в третьем квартале участники рынка заметили снижение спроса на жильё.

«Конечно, спад в летний период — это сезонное явление, но снижение всё равно заметно, — рассказывает **Ринат Маньянов**. — Я связываю его с общеэкономической ситуацией — многие угольные компании переходят на сокращённую рабочую неделю, уголь скапливается у них на складах, соответственно, прибыль тоже сокращается. Откуда в этих условиях у людей будут деньги на покупку жилья? Вполне вероятно, что снижение спроса продолжится и в дальнейшем. Что касается цен, которые устанавливают застройщики на свои объекты, то они вполне «реальные», но вот что будет с ними на фоне дальнейшего снижения спроса...». Согласно прогнозам Рината Маньянова, застройщики не будут спешить со снижением цен, попытаются стимулировать продажи более высокими вложениями в маркетинг и в рекламу. Но в итоге, если общеэкономическая ситуация в стране не улучшится, им всё равно придётся пойти на уступки в цене.

КЕМЕРОВО ПРОДОЛЖАЕТ «ЭКОНОМИТЬ»

По-прежнему на кемеровском рынке новостроек преобладают объекты классов «эконом» и «эконом-плюс». Среди редких исключений эксперты называют новостройки «Кемерово-Сити» и «Золотые купола» (ООО «СДС-Финанс»), а также объекты АСО «Промстрой» в жилых комплексах «Каравелла» и «Мегаполис». В то же время и в сегменте экономического жилья происходят изменения. По информации Галины Зыряновой, доля жилья «эконом-плюс» в общем объёме новостроек во втором квартале 2012 года по сравнению с первым кварталом не изменилась. А вот количество объектов класса «эконом-панель» на первичном рынке продолжает уменьшаться (-8%) за счёт увеличения доли жилья более высокого класса. Данная тенденция сохраняется уже на протяжении последних девяти месяцев. Среди районов Кемерова лидирующие позиции по количеству строящихся домов удерживает Рудничный район — по данным Галины Зыряновой, по состоянию на июнь 2012 года на него приходится 44% новостроек города. Продолжает уменьшаться доля микрорайона Южный Заводского района — по итогам второго квартала она сократилась на 4 процентных пункта и составляет сегодня 20%.

Ксения Сидорова

Уважаемые строители!

От имени администрации Кемеровской области и от себя лично от всей души поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем строителя!

Не зря говорят, что строительство — это летопись мира. Профессия строителя — столько же тысячелетий, сколько и нашей цивилизации. Во все времена именно строители закладывают первые колышки на неосвоенных территориях, и оставляют после себя целые города и поселки, дарят людям радость новоселий, делают нашу жизнь удобнее, комфортнее и счастливее.

Вопрос обеспечения жильем относится к одному из фундаментальных оснований, на котором должно строиться общество социальной справедливости. Стоя на нем, человек чувствует себя защищенным, расширяет горизонты планирования семьи и своей жизни.

В этот день позвольте сказать вам огромное спасибо за ваш созидательный труд, талант и умелые руки, которыми вы строите новый Кузбасс!

В ваш профессиональный праздник примите самые искренние пожелания удачи, счастья и благополучия. Пусть Вас окружают только верные друзья и коллеги, каждый новый день приносит радость и наполняет Вашу жизнь положительными эмоциями, а все Ваши идеи получают воплощение!



С уважением, заместитель Губернатора М.А. Максим



С уважением, начальник Департамента строительства Кемеровской области А.В. Кравченко.

Уважаемые коллеги!

От всей души поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем строителя!

На сегодняшний день тысячи кузбассовцев объединены солидарной профессией, уважаемой и почтаемой во все времена — профессией строителя! На вас возложена высокая миссия — именно вы создаете новый облик наших городов и сел, воплощая самые смелые и передовые идеи строительства. Благодаря вашему труду, праздник «День строителя» уже давно вышел за рамки профессионального, это праздник каждого жителя нашего родного края: кто-то стал новоселом, кто-то пошел в новую школу или детский сад, кто-то устроился работать на новое предприятие.

Дорогие строители и ветераны отрасли! Спасибо вам огромное за ваш высокий профессионализм, трудолюбие и ответственное отношение к своей работе.

В этот день примите самые искренние поздравления с профессиональным праздником и пожелания счастья, удачи, крепкого здоровья вам и вашим близким. Пусть успех сопровождает все Ваши начинания, а жизнь преподносит самые драгоценные подарки: надежных друзей, поддержку коллег и любовь близких!



Уважаемые строители — коллеги, партнёры, друзья!

Примите самые искренние поздравления с нашим общим профессиональным праздником! Спасибо Вам за Ваш добросовестный ежедневный труд и ответственное отношение к делу. Профессия строителя всегда является одной из самых мирных — она делает мир лучше, комфортнее и красивее. Желаю Вам крепкого здоровья, новых жизненных высот и удачного завершения всех начинаний.

С уважением, генеральный директор ООО «Програнд» Евгений Мордовин

НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ПАРТНЁРСТВА

Некоммерческое партнёрство «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» (НП «СПК») подходит к четырёхлетию со дня своего создания на очередном этапе развития. Можно сказать, что 2011 год стал переломным для бизнес-объединения строителей. Одна из вех этого поступательного движения связана с приходом партнёрства в бизнес-инкубатор Кузбасского технопарка, другими — стали новые контакты и планы в сотрудничестве с социальными площадками сибирских регионов. О новых проектах партнёрства нам рассказали директор НП «СПК» Вячеслав Горлач и руководитель «Центра инновационных технологий в строительстве» НП «СПК», д.т.н., член-корреспондент РАЕН Владимир Трусов.

По мнению Вячеслава Горлача сотрудничество с Кузбасским технопарком стало для НП «СПК» новым стимулом для развития. Сегодня многие совместные перспективные идеи и планы находятся в стадии активного обсуждения, в лице резидентов технопарка партнёрство нашло многих новых партнёров в сфере инноваций.

В качестве одного из стратегических партнёров Вячеслав Горлач называет «Кузбасский союз работодателей». Мы благодарим «Кузбасский союз работодателей», Региональное отделение Российского союза промышленников и предпринимателей и лично Игоря Кимовича Белых за огромную помощь. При их поддержке мы имеем возможность быть на крупных международных экономических и инновационных форумах — Байкальском, Красноярском, Томском, на московских площадках.

Участие в форумах такого рода это и максимальное расширение кругозора и новые полезные контакты, это — очень хорошая коммутация. В результате обмена идеями у нас возникло решение о создании в структуре партнёрства «Центра инновационных технологий в строительстве». Наш центр — своеобразный фундамент для создания в Кузбассе инновационного строительного кластера. Идею создания кластера уже поддержали коллеги в соседних регионах: Томской, Новосибирской областей, Красноярского края, в том числе представители региональных объединений работодателей РСРП.

Создание кластера в обязательном порядке предполагает наличие инновационных идей и технологий. В НП «СПК» эта идея звучит, как создание «Системы экологического индивидуального домостроения в Сибири». Чем же эта идея инновационна? Владимир Трусов уверен — тем, что она создаёт качественно новый образ жизни человека.

Проблема, решению которой поможет создание инновационного строительного кластера, лежит в плоскости значительных изменений, происходящих в современной жизненной среде людей. Люди уже ощутили проблему перенаселённости городов. Понимание того, что жить в больших городах экологически нецелесообразно, овладевало многими. И города стали «распакываться», реализуя новую продуктивную идею — работать в городе, но жить в пригородных участках. Но для строительства хорошего жилья, отвечающего высоким экологическим критериям, требуется много. Это и материалы для строительства, соответствующие условиям здорового проживания, и решение проблем с площадками, инженерными сетями, и решение вопросов ресурсосберегающих технологий, энергоэффективности, автономных систем жизнеобеспечения. Таким образом, запросность растёт, а вот исполнителей заказов на строительство нет — ни в Кемеровской области, ни в соседних сибирских регионах.

В НП «СПК» решили создать структуру, способную решать вопросы индивидуального экологического строительства. Поиск потенциальных исполнителей вывел на заслуженного строителя России Олега Мстиславовича Малахова, построившего в городе Искитим Новосибирской области новый завод по производству деталей малотажных домов из автоклава газобетона. Теперь у партнёров существует договорённость о дальнейшем сотрудничестве в рамках инновационного строительного кластера совместно с другими представителями строительного комплекса.

Задача по созданию кластера озвучена. Каковы же шаги, с точки зрения руководства НП «СПК»?

Первое — это объяснение того, что значит, с точки зрения современной науки, инженерной мысли и социальной направленности, представляет собой настоящий экологический дом. Следующий шаг — поиск в сибирском регионе возможных партнёров для участия в создании кластера. Третье — это выработка взаимоприемлемой философии, единого инженерного языка и профессиональной терминологии для качественного сотрудничества. Потом идёт реальное обсуждение возможных проектов. После того, как результаты этого этапа станут понятными, начнётся непосредственный процесс создания новой инновационной строительной организации внутри самого партнёрства, как самостоятельного хозяйствующего субъекта. Следующим этапом должно стать создание мобильной научно-практической лаборатории по научно-техническому обеспечению экологического домостроения. И, наконец, организация биржи специализированных инновационных строительных технологий.

По мнению руководства НП «СПК» инновационный кластер будет создавать реальную высокотехнологичную услугу, способствующую возрождению строительной науки и в целом, продолжению начатой ранее производственной кооперации, востребованности — участникам рынка, а заказчикам — реализации своей мечты в жизнь.

Сергей Волков

НП «СПК» ПРЕДЛАГАЕТ ЖИТЬ ЭКОЛОГИЧНО



В середине июля некоммерческое партнёрство «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» (НП «СПК») провело открытое межрегиональное совещание на тему «Создание системы экологического индивидуального домостроения в Сибири». По мнению участников, всё необходимое для реализации идей экологического домостроения на практике в регионе уже есть. Дело осталось за малым — объединить усилия и построить.

«Центр инновационных технологий в строительстве» при НП «СПК» был создан год назад. По словам его руководителя, доктора технических наук **Владимира Трусова**, в числе ближайших задач центра — сотрудничество всех заинтересованных предприятий, объединение их возможностей и опыта в сфере практического применения накопленных идей. По мнению участников обсуждения, для успешного внедрения экологического домостроения предстоит решить и ряд других задач, среди них — мотивация потенциальных заказчиков, повышение интереса проектировщиков к таким технологиям, ведь именно от них зависит, что на практике сегодня строится.

Владимир Трусов признаёт, что на сегодняшний день в регионе пока нет не то что экологического домостроения (как, впрочем, и вообще в Сибири), но и рынка индивидуального домостроения: «Люди отдельно «под себя» строят дома, в зависимости от своего достатка,

но массового индивидуального домостроения не существует. Как показывает практика, перепродать такие дома очень сложно. Проблема на сегодняшний день в том, что семье даже некуда обратиться, чтобы объяснить, построить...».

Как поясняет автор идеи экологического домостроения в Кемеровской области, основные факторы такого «экологического» дома — достижение полной безопасности, комфорта, восстановления сил и здоровья в доме, долговечность всех материалов в сибирских экстремальных температурных условиях.

Всё необходимое для строительства экологического дома сегодня есть — материалы, технологии, архитектурно-планировочные решения и опыт других регионов. Нужен инвестор и площадка под строительство. По словам членов партнёрства, готовы проекты модульно-каркасного панельного дома и трёхэтажного пятиэтажного; оба проекта включают автономное

жизнеобеспечение, обеспечивают экономии электрической и тепловой энергии.

По словам технического директора ООО «СибЭкодомСтрой» **Владимира Малых** (Новосибирск), основной момент при строительстве автономного ресурсосберегающего дома — архитектурный: правильно ориентированный по сторонам света дом способен обеспечить экономии на тепле 15-20%. А применяя технические решения, можно добиться его полной энерго-независимости.

«Говорить о полной 100%-ной экологичности дома сложно, — делится мнением директор ООО «УК Бизнес Групп» **Олег Малахов** (Новосибирск). — Как-то я разговаривал на эту тему с руководителем строительства посёлка «Серебряный Бор» в Томске, и у него возник вопрос — как нам создать систему строительства не экологического, а просто нормального дома, благоприятного для проживания человека?». Ксения Сидорова



Александр Пашчук, председатель Совета НП «СПК»



Вячеслав Горлач, директор НП «СПК»



Владимир Трусов, руководитель «Центра инновационных технологий в строительстве» НП «СПК»

Уважаемые коллеги!

В канун праздника Дня строителя руководство Некоммерческого партнёрства «Строительные предприятия Кузбасса» поздравляет всех представителей этой славной профессии с их профессиональным праздником! Новых смелых проектов всем вам, успехов в их реализации, добра, счастья и процветания!



Окончание. Начало на стр. 1
Строящиеся жильё и «Ипотека + Материнский капитал» хорошо развивается и ипотека по двум документам («Победа над формальностями»), которая предполагает упрощённую схему выдачи кредита, но размер первоначального взноса по ней должен быть не менее 35% от стоимости жилья).

Рынок этот, как уверяет Максим Орлов, активно развивается. За первые шесть месяцев текущего года доля ипотеки на строящиеся объекты составила порядка 50% от всех выданных кредитов в Кемерове. В немалой степени этому способствовало улучшение условий кредитования. Так, в апреле текущего года банк снизил требования к степени готовности объекта с 40% до 20%. Это позволяет оформлять ипотечный кредит без привлечения поручителей и залога на период строительства. Снижение границ этажности также значительно

расширяет для заёмщиков банка выбор строящихся объектов. Для ряда крупных застройщиков требование к этажности снижено до 0%.

Кроме того, в начале года ВТБ24 отменил комиссию за выдачу ипотечного кредита по всем ипотечным программам кредитования.

Ипотека на приобретение строящегося жилья с государственной поддержкой «получила одобрение клиентов и застройщиков-партнёров» и в филиале Банка УРАЛСИБ в г. Кемерово, говорит управляющий филиалом Игорь Морозов. Государственная поддержка выражается в представлении банку отдельного финансирования для поддержки строительства жилья, что позволяет установить для клиентов один из самых низких ставок на сегодня – 12% годовых на период строительства и 10% годовых по окончании строительства. Основные условия программы с господдержкой: первоначальный взнос

по кредиту не менее 20% и срок сдачи жилого дома в эксплуатацию не позднее 31 декабря 2012 г. «На текущий момент около половины ипотечных кредитов мы выдаём по программе с господдержкой. Безусловно, рынку строящегося жилья нужно развитие, и не в последнюю очередь за счёт кредитования покупателей жилья на первичном рынке. Решается вопрос о продлении программы с господдержкой на 2013 год, что окажет дополнительное стимулирующее действие на рынок строящегося жилья», — отмечает Игорь Морозов. Впрочем, в банке помимо ипотеки с господдержкой действует и собственная ипотечная программа.

Ещё один игрок на рынке ипотеки — ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области» тоже оформляет ипотечные займы (кредиты) для приобретения недвижимости на первичном рынке на стадии строительства по ипотечному

продукту «Новостройка». Ставки по этому продукту составляют от 7,9 до 11% годовых (плюс применяются дополнительные вычеты, и наибольший размер вычета — 0,5%). По словам директора АИЖК Юлии Шмакова, всего с 2010 года по продукту «Новостройка» было оформлено 2074 займа (кредита), на сумму 2,022 млрд рублей. В общем объёме ипотечного портфеля доля этого продукта составляет около 31%.

Как считает Наталья Корчунова, сейчас успех того или иного банка на рынке зависит от уровня развития взаимоотношений с застройщиками. После кризиса 2008-2009 года все стали принимать более взвешенные решения — и банки, и заёмщики. Поэтому в последний год, когда ипотечные ставки достигли самого выгодного уровня, все решала расторопность банков, их умение работать с застройщиками. Человеку оставалось только выбрать жильё.

О ЗАСТРОЙЩИКАХ И РЫНКЕ

Ипотека строящегося жилья была и остается привлекательной, как считают в АСО «Промстрой», прежде всего за счёт экономии на покупке жилья. До сих пор вложить средства в покупку жилья на стадии строительства и «выиграть» до 30% стоимости при сдаче дома. А уж разницы в 10-15% даже с учётом роста цены на строящееся жильё в этом году на те же 10-15% (по данным агентства «РИКОН-Панацея»), считается классической.

При этом проблемы, возникающие при оформлении ипотечных кредитов, как уверяют банкиры, сейчас не такие острые, как несколько лет назад. «Я бы не использовала слова «проблемы». Просто при оформлении кредита на строящееся жильё существуют определённые особенности, связанные с риском завершения строительства. На период строительства



требовался залог другого жилья, но мы эту проблему решили, разработав индивидуальные схемы кредитования наших клиентов на приобретение строящегося жилья у застройщиков-партнёров банка», — рассказывает Ирина Шитикова.

В ВТБ24 основной проблемой называют «этажность объекта». Но она решена, заверяет Максим Орлов. Также при оформлении ипотечного кредита на строящийся объект банку нужно минимизировать риск невыплаты кредита (в случае, если объект не будет введён в эксплуатацию) — банк требует дополнительное обеспечения в виде поручителей или залога третьего объекта недвижимости на период строительства. При индивидуальной работе с каждым из застройщиков в большинстве случаев данное требование снимается, отмечает он.

«Сегодня оформить кредит на строящееся жильё стало намного проще, чем несколько лет назад. Большинство застройщиков работают в рамках федерального закона 214ФЗ и регистрируют договоры участия в долевом строительстве, что значительно облегчает жизнь и банку в части гарантированности залога, и заёмщику в части гарантированности квартиры. Ресурсы, технологии, персонала УРАЛСИБУ сегодня достаточно, чтобы обеспечить бесперебойную выдачу кредитов на приобретение строящегося жилья», — говорит Игорь Морозов.

Потому, как уверяют, опрошенные «Авант-ПАРТНЕР» эксперты, развитие рынка будет определять общая экономическая ситуация в регионе. При этом прогноз на ближайшую перспективу — вполне позитивный. Ирина Шитикова сегодня даёт вполне оптимистичные прогнозы по развитию рынка в этом году: «Мне трудно прокомментировать замедление темпов строительства, так как партнёры нашего банка — ООО «СДС-финанс», АС «Промстрой» — демонстрируют высокие темпы строительства. Да это может заменить любой житель: «Золотые купола», Кемерово-сити и т.д. При этом предложения на рынке нового жилья самые разные — от эконом до элитного. И это даёт возможность выбора на любой достаток, а так же рассчитать платёж по кредиту, что бы семейный бюджет «не дал трещину». Мы в свою очередь работаем как для молодых семей (в нашем банке действует отдельная программа «Молодая семья») так и для людей уже в немолодом возрасте, но готовым улучшить свои жилищные условия».

Игорь Морозов, в свою очередь, уверен, что ипотечное направление будет развиваться, но с некоторыми коррективами: «Возможно, темпы роста ипотечного портфеля немного замедлятся, но в целом ситуация складывается так, что ипотека по-прежнему остаётся наиболее продуманным и реальным способом решения жилищного вопроса».

Что же касается замедления темпов строительства, то это, по его мнению, вызывает рост стоимости жилья на вторичном рынке. Это, в свою очередь, уменьшает количество потенциальных заёмщиков, и объёмы кредитования сокращаются.

По мнению Максима Орлова, ситуация на рынке ипотеки будет зависеть от активности застройщиков: «Они долгое время занимали выжидательную позицию, ожидая изменений в экономической конъюнктуре. Однако в настоящее время в Кемеровской области складывается новый объём строительных площадей». Впрочем, он считает, что нынешнее снижение объёмов жилищного строительства негативно скажется на рынке: «Существует прямая зависимость между объёмом предложения и объёмом ипотечного кредитования на строящиеся объекты».

РАЗНЫЙ КУЗБАСС

Ирина Шитикова:
— Ситуация с ипотекой на 100% зависит от строительства в городе, стоимости и т.д. Стабильно высокие показатели по ипотеке строящегося жилья демонстрирует Кемерово, затем, конечно, Новокузнецк. Остальные города находятся в других условиях, хотя строительство, а, следовательно, и ипотека там идёт, но несколько с другими темпами.

Игорь Морозов:
— Основной объём жилищного строительства у нас в области сосредоточен в Кемерове и Новокузнецке. В Новокузнецке гораздо больше объектов, но условия программы с господдержкой (т.е. со сроком сдачи в эксплуатацию до конца 2012 г.), поэтому, в плане объёмов ипотечного кредитования на приобретение строящегося жилья, перспектив Новокузнецка более оптимистичны по сравнению с Кемерово, где таких объектов осталось не так много.

Максим Орлов:
— Наибольший объём ипотечных кредитов на строящееся жильё выдается в Кемерове. Это, в первую очередь, связано с объёмами застройки и политической застройщиков. А, например, в Новокузнецке реализации строящихся квартир происходит на финальном этапе строительства. Соответственно, доля ипотечных кредитов на первичном рынке в этом городе существенно ниже. При рассмотрении более мелких городов, таких как: Ленинск-Кузнецкий, Гурьевск, Паисаево, Белоов, Прокопьевск, Кемерово, можно отметить, что большая часть строящегося жилья реализуется за счёт целевых программ без помощи финансовых институтов.

По мнению Максима Орлова, ситуация на рынке ипотеки будет зависеть от активности застройщиков: «Они долгое время занимали выжидательную позицию, ожидая изменений в экономической конъюнктуре. Однако в настоящее время в Кемеровской области складывается новый объём строительных площадей». Впрочем, он считает, что нынешнее снижение объёмов жилищного строительства негативно скажется на рынке: «Существует прямая зависимость между объёмом предложения и объёмом ипотечного кредитования на строящиеся объекты».

Александра Фомина

НОВОЕ ЖИЛЬЁ

Кемерово заняло шестое место в рейтинге российских городов, где жильё дорожает быстрее всего. К такому выводу в своем недавнем исследовании пришли специалисты Национальной Ассоциации сметного ценообразования и стоимостного инжиниринга (НАСИ). Так, за первое полугодие типовые квартиры в столице Кузбасса подорожали на 6,9%. Наблюдатели называют ряд факторов, влияющих на стоимость недвижимости, однако отказываются поддержать довольно распространённую версию о серьёзном влиянии стройматериалов на цену квадратного метра для потребителя.



Основной фактор, влияющий на изменение стоимости жилья — наличие платёжеспособного спроса», — уверяет аналитик НАСИ Павел Межов. А в городах-миллионниках, отмечает эксперт, имеет место также «достаточно большой процент спроса — спекулятивный, «инвестиционный». Он зависит от внешних факторов: цены нефти, золота, акций, обменного курса, денежной массы, информационных «вбросов» и т.д.

При этом, по свидетельству отдельных специалистов, рынок продолжает оставаться вполне привлекательным для его участников. «Маржа строителей на рынке сплывающаяся динамика. Кстати, о том же говорят и в Ассоциации риэлторов Кемеровской области, где отмечают: цены на жильё в Кузбассе возвратились к докризисному уровню».

Вообще, региональное статистическое ведомство констатирует: за последние два года средняя цена квадратного метра увеличилась практически наперекор, превалируя лишь один маленький спад в третьем квартале прошлого года. В результате стоимость «квадрата» жилья возросла с 34 988 рублей по состоянию на I квартал 2010 г. до 38 339 рублей на начало текущего года. При этом ежеквартальное увеличение ценника составляло от 62 до нескольких сотен рублей, а однажды, по итогам первых трёх месяцев 2012 г., и вовсе достигло 2120 рублей.

«Основной фактор, влияющий на изменение стоимости жилья — наличие платёжеспособного спроса», — уверяет аналитик НАСИ Павел Межов. А в городах-миллионниках, отмечает эксперт, имеет место также «достаточно большой процент спроса — спекулятивный, «инвестиционный». Он зависит от внешних факторов: цены нефти, золота, акций, обменного курса, денежной массы, информационных «вбросов» и т.д.

При этом, по свидетельству отдельных специалистов, рынок продолжает оставаться вполне привлекательным для его участников. «Маржа строителей на рынке сплывающаяся динамика. Кстати, о том же говорят и в Ассоциации риэлторов Кемеровской области, где отмечают: цены на жильё в Кузбассе возвратились к докризисному уровню».

Вообще, региональное статистическое ведомство констатирует: за последние два года средняя цена квадратного метра увеличилась практически наперекор, превалируя лишь один маленький спад в третьем квартале прошлого года. В результате стоимость «квадрата» жилья возросла с 34 988 рублей по состоянию на I квартал 2010 г. до 38 339 рублей на начало текущего года. При этом ежеквартальное увеличение ценника составляло от 62 до нескольких сотен рублей, а однажды, по итогам первых трёх месяцев 2012 г., и вовсе достигло 2120 рублей.

«Основной фактор, влияющий на изменение стоимости жилья — наличие платёжеспособного спроса», — уверяет аналитик НАСИ Павел Межов. А в городах-миллионниках, отмечает эксперт, имеет место также «достаточно большой процент спроса — спекулятивный, «инвестиционный». Он зависит от внешних факторов: цены нефти, золота, акций, обменного курса, денежной массы, информационных «вбросов» и т.д.

При этом, по свидетельству отдельных специалистов, рынок продолжает оставаться вполне привлекательным для его участников. «Маржа строителей на рынке сплывающаяся динамика. Кстати, о том же говорят и в Ассоциации риэлторов Кемеровской области, где отмечают: цены на жильё в Кузбассе возвратились к докризисному уровню».

Вообще, региональное статистическое ведомство констатирует: за последние два года средняя цена квадратного метра увеличилась практически наперекор, превалируя лишь один маленький спад в третьем квартале прошлого года. В результате стоимость «квадрата» жилья возросла с 34 988 рублей по состоянию на I квартал 2010 г. до 38 339 рублей на начало текущего года. При этом ежеквартальное увеличение ценника составляло от 62 до нескольких сотен рублей, а однажды, по итогам первых трёх месяцев 2012 г., и вовсе достигло 2120 рублей.

Вообще, региональное статистическое ведомство констатирует: за последние два года средняя цена квадратного метра увеличилась практически наперекор, превалируя лишь один маленький спад в третьем квартале прошлого года. В результате стоимость «квадрата» жилья возросла с 34 988 рублей по состоянию на I квартал 2010 г. до 38 339 рублей на начало текущего года. При этом ежеквартальное увеличение ценника составляло от 62 до нескольких сотен рублей, а однажды, по итогам первых трёх месяцев 2012 г., и вовсе достигло 2120 рублей.

ГОЛОВА



Кемеровский мэр Владимир Михайлов, возглавлявший город 26 лет, ушёл в отставку 31 июля. Формальная причина: в ноябре нынешнего года Михайлову исполнится 70 лет. По уставу города, это предельный возраст для градоначальника. Выборы главы города должны были пройти в областном центре следующей весной, но теперь, вероятно, состоятся раньше, уже нынешней осенью.

Почему операция «отставка» была проведена в середине лета, понятно: чтобы новый ставленник областных властей успел осмотреться в положении и, о, прибрать к рукам рычаги управления и без проблем пройти процедуру выборов, это технология уже отработанная. Впрочем, это не тот случай, когда уходящего мэра приходится убеждать или принуждать. Известно, что у Владимира Михайлова в последние годы были проблемы со здоровьем, и он не раз высказывал желание покинуть свой пост. Это отменял и губернатор Тулеев, выступая на заседании горсовета, принявшем отставку главы города.

Послужной список Владимира Михайлова прост и прямолинейен. Родился 23 ноября 1942 года в томском райцентре. Закончил Новосибирский инженерно-строительный институт. Мастер, прораб, старший прораб, главный инженер и начальник стройуправления, главный инженер и управляющий строительством, зам. начальника строительного главка. С 1986 года — кемеровский градоначальник. Менялись только названия должности: председатель горисполкома, глава администрации, глава города. А также процедуры — до 1996 года назначение, после пришлось проходить горноло выбор, что Михайлов делал неоднократно и с блеском, тем более, что всерьёз соперничать с ним желающих не было.

Мэр Михайлов по профессии строитель, и за четверть века в городе появились новые микрорайоны и целый город-спутник Лесная Поляна, новые транспортные магистрали и развязки, новый мост через Томь, храмы и спорткомплексы, муниципальный театр и музей «Красная горка». Город расширил свои границы, вобрав в себя близлежащие предместья. Впрочем, за четверть века оно и неудивительно. При этом Михайлов был человек консервативный и мегапроектов не затевал. Показательно, например, что новым мостом появился на месте старого, а молодежный театр — на месте двора культуры. Показательно также, что в 1990-х в Кемерове ни улиц переименовывать, ни старомодного советского городского герба менять не стали. Мы, дескать, город, рожденный Октябрем, и этого не стыдимся.

Впрочем, на закате своего правления мэр успел утвердить новую генеральную плану развития города, заменив прежнюю, принятую ещё в советское время. Там предусмотрены ещё два моста через Томь, новые объездные магистрали и пр. При этом генплан следует признать реалистичным: он не предусматривает ни резкого роста населения, ни дорогостоящих затей типа метро. В любом случае воплощать эти планы в жизнь придется новым градоначальникам.

Как-то мне довелось задать Владимиру Михайлову вопрос: что он сам считает главным памятником своего пятнадцатилетнего (тогда) правления? Вопрос был с некоторым подтекстом, потому что ничего заметного в городе на тот период не было построено. Новый мост находился в зачаточном состоянии, окружная дорога мало что окружила, из общественных зданий можно было припомнить разве что кафедральный собор да новый аэровокзал, к возведению которых мэр вроде бы прямого отношения не имел. Ответ мэра меня несколько удивил. Мэр заявил, что если и горожан хотя бы в небольшой степени переменится отношение к родному городу — в том смысле, что они станут меньше крушить останочных павильонов и кидать окурков мимо урны — то ничего лучше и желать нельзя.

Надо сказать, Кемерово действительно был при Михайлове городом чистеньким, уютным и компактным, улицы подметались исправно, отопительные сезоны протекали без особых проблем, автомобильные пробки не носили фатального характера. Другое дело, что за это время Кемерово потихоньку становился городом куда более провинциальным. Не будем даже тягаться с соседями — Новосибирском, Красноярском, Томском. Вспомним о том, что Кемерово когда-то был одним из самых динамично развивающихся городов в мире. В 1930-е — 50-е здесь возвели старый центр, которым мы теперь справедливо гордимся, заводы росли как грибы, появились телестудия, аэропорт, несколько театров. В 1960-е — 70-е возвели несколько новых районов, пусть не очень комфортных, открывали новые вузы, в том числе классический университет, завели в городе футбол и банди...

Словом, приходится признать, что за время правления Михайлова город претерпевал некоторый застой: где-то сохранялось статус-кво, а где-то бывшие позиции оказались утеряны. Положим, о большой зиме, которой когда-то был славен город Кемерово, вздохнуть не приходится — от неё обывателю одно расстройство. Но самое печальное — была утрачена динамика развития. Понятно, деятельность Михайлова пришлась на не лучшие времена — перестройка, крушение империи, ельцинские реформы, путинский застой. Однако времена предшественников были ничуть не легче — большой террор, война, хрущёвские затеи, брейжневский застой.

Тем не менее, горожане своего градоначальника уважали, и многие вздохнули о нём с сожалением. Вероятно, именно потому, что в стремительно меняющемся мире он казался олицетворением стабильности. Мне доводилось в своё время сравнивать Михайлова с московским мэром Лужковым: типа, оба профессиональные строители и «крепкие хозяйственники», оба небольшого роста, но чрезвычайной коренасти, оба очень крепки. Но на самом деле сходства между ними куда меньше, чем различий. Лужков был крупный геополитик, который в Севастополь оборонял, то сибирские реки поворачивал, то памятник Дзержинскому свергал с пьедестала, то новорыл восстанавливал, а Михайлов большой политики демонстративно чурался. Лужков был известный златоуст, уступающий на этом поприще разве что Черномырдину, а Михайлов всегда говорил кратко и по делу, что-то похожее на острогу из его уст можно было услышать примерно раз в год. Лужков любил затевать мегапроекты, сносил гостиницы в историческом центре и оставил своему преемнику кучу проблем. Михайлов ничего такого исторического не снёс и оставил город во вполне приличном состоянии.

А вот, что нам Москва. Вот в историческом сопернике областного центра — Новокузнецке недавно ушедший мэр был тоже из строителей, и затей у него было предостаточно. И город ему достался потенциально куда более богатый, но на деле куда менее благополучный. Во всех практически отношениях — по части уличной преступности, тепла в квартирах, чистоты тротуаров и пр. И сам бывший мэр Мартин ныне находится под судом, а его сын — городской воротила по части ЖКХ — говорят, в бегах. Сын мэра Михайлова тоже занимался в Кемерове каким-то бизнесом, но отнюдь без скандалов. И сам Михайлов уходит со своего поста вовремя, окружённый всеобщим уважением: почётный гражданин города и области, а теперь ещё и Герой Кузбасса. В общем, строители бывают разные.

Новый кемеровский градоначальник Владимир Ермаков окончил в своё время Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, а в последнее время трудился вице-губернатором, ответственным за ЖКХ. Обе эти сферы имеют между собой нечто общее: жилищхоз — это ведь, собственно, городской пищеварительно-энергетический тракт. Впрочем, будет ли новый мэр уделять преимущественное внимание внутригородским проблемам, или он окажется человеком с куда более возвышенными затеями, пока непонятно. Неизвестно также, пробудет ли он на своем посту сопоставимый со своим предшественником срок. Потому что стабильность как тренд когда-то неизбежно выходит из моды — и в стране, и в любом её регионе, и в отдельно взятом городе. Как обывателя меня это не очень радует, но как журналисту — напротив, даже любопытно.

Юрий Юдин

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.
Газета «Областная экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР»
Учредитель ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована
Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616.
Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено.
Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Версия подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдана в печать в 09.00. Объем 2,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка — бесплатно. В розницу — цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

БЛИЦОПРОС

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА ПОДЕЛИЛИСЬ С «АВАНТ-ПАРТНЕРОМ» СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ



Павел Галан, региональный директор ООО «Экспобанк»:

— Я очень люблю получать новые знания по направлениям, напрямую относящимся к ежедневной работе. Это позволяет развивать кругозор и находить новые идеи в своём бизнесе. А когда эти знания можно получить из первых уст, от профессионалов — грех не воспользоваться. Собственно говоря, я именно для этой цели решил посетить круглый стол. Наиболее интересными, мне показались выступления, посвященные PR в Интернете, а вот презентации на банковскую тематику наверняка перегрузили аудиторию. Всё-таки банк и банковский PR, как мы выяснили, достаточно специфичны. Тем не менее, я узнал, что в Кемерове есть много профессионалов в отрасли PR и много желающих работать в этом направлении, судя по количеству участников. У меня остались исключительно положительные эмоции от участия в круглом столе. Хочу сказать большое спасибо организаторам и участникам.



Светлана Энгель, управляющая Городским Бизнес-инкубатором МФБП:

— Завлекательная тема всегда актуальна в деятельности предпринимателя любого уровня. Сегодняшняя встреча отличилась высоким качественным составом участников, а от уровня организации, докладов участников и модерирования я вообще в восторге. Жаль, что отводилось мало времени для развернутой дискуссии. Я ожидала получить новую практическую информацию о современных пиар-технологиях, и мои ожидания оправдались, особенно интересная была информация об опыте пиар-технология в отрасли банковских услуг и сферы торговли.



Татьяна Гасанбенова, предприниматель:

— У меня есть компания, которая существует 6 лет. В последнее время её востребованность начала падать и я решила, что нужно «брать новую ступеньку» — начать использовать PR для продвижения бизнеса. Раньше мы никогда не использовали PR, но после посещения круглого стола я поняла, что использование PR — это отличная возможность «поднять» свою компанию. Особенно меня заинтересовало выступление Константина Найчукова, который рассказывал о пиаре в социальных сетях. А так же поразили опыт банка ВТБ в использовании пиара и его благотворительная программа для привлечения новых клиентов. На встрече присутствовало много профессионалов, которые рассказали о своем опыте и идеях. После услышанного, у меня появилось много идей, некоторые из уже начала воплощать в жизнь.



Руслан Коновалов, генеральный директор 4GEO:

— Я решил принять участие в мероприятии, потому что являюсь консультантом по разработке продуктов, через которые делается PR, следовательно, эта тема мне интересна. Очень понравилось, что на мероприятие пришла молодежь. Смущало присутствие Юрги, потому что они не задавали вопросы, а значит, эта тема была для них неподъемная в понимании. Хочется поблагодарить участников, которые рассказывали именно про техники PR — это Валентина Коваленко и Павел Галан. Но я считаю, что на таких мероприятиях не нужно подбирать «гранды» к выступлению, нужно искать примеры попроче. Темы должны быть ближе к малому бизнесу. Средний и крупный — вообще обойдутся без конференций, у них итак всё будет хорошо.



Светлана Сергеева, начальник отдела маркетинга ООО «Азот-Сервис»:

— Я не первый раз участвую в мероприятиях ко дню PR, которое организует группа изданий «Авант» и хочу сказать, что с каждым годом эти встречи становятся интереснее — в каждой есть определенная изюминка. Я довольна тем, что на круглом столе «PR для бизнеса, карьеры и жизни» я смогла пообщаться с нужными людьми, услышать их мнения и поделиться своим, ведь у каждого человека разное представление о том, что такое пиар и как его нужно использовать. Я работала в сфере банковского дела уже более 10 лет и презентации, которые касались банковского пиара, мне показались наиболее интересными — я узнала много нового о пиаре в этой сфере. Остальные докладчики также порадовали — было приятно и познавательно их слушать. Жаль только что времени было мало, когда встреча заканчивалась, хотелось, чтобы она длилась дальше. От произошедшего у меня остались великолепные впечатления. Хотелось бы, чтобы подобные мероприятия проводились как можно чаще.

26 июля в Бизнес-инкубаторе Кузбасского технопарка на круглый стол «Пиар для бизнеса, карьеры и жизни» собралось более 60 человек: пиар-специалисты, бизнесмены, предприниматели и студенты. Кроме того, в режиме видеосвязи в мероприятии приняли участие предприниматели из Юрги, собравшиеся в юргинском «Центре содействия малому и среднему предпринимательству».

Организатор — Группа изданий «Авант» — вот уже шестой раз собирает представителей пиар-отрасли накануне своего профессионального праздника, чтобы обсудить актуальные вопросы, и таким своеобразным способом отметить День пиар-специалиста. В этом году круг участников был расширен начинающими предпринимателями и студентами, благодаря тому, что мероприятие проходило в рамках Кузбасского молодежного проекта «Ты — предприниматель», при поддержке Департамента промышленности, торговли и предпринимательства. Поэтому состав участников был разнообразным, но сбалансированным, что позволило взглянуть на многие вопросы с разных точек зрения. И, соответственно, породило и различные оценки, как самого мероприятия, так и докладов (см. мнения участников).

Первый и может даже основной момент, который вызвал оживленную дискуссию участников, касался вопроса целей пиар-деятельности компаний. По сути, это давний спор: «Маркетинг или PR?», который активно ведётся между сторонниками «чистого PR» и теми, кто считает, что невозможно не-

новить чёткие границы, а само это разграничение нужно лишь «теоретикам», и что все инструменты коммуникации нужны лишь для достижения основных целей бизнеса, при этом не принципиально, как они называются. А по словам

Андрея Бараникова, вице-президента Российской ассоциации по связям с общественностью, сегодня «общепринятая тенденция — всё более тесная интеграция общественных связей и других дисциплин маркетинговых коммуникаций».

Но этот спор с новой силой разгорелся после доклада **Валентины Коваленко**, начальника отдела рекламы и PR ГК «Стройкомплект». «Практические инструменты для повышения лояльности клиента». Для части присутствующих — такая цель всё-таки прерогатива маркетинга, как заметил **Сергей Чернышев**, преподаватель Кемеровского института РИТЭУ, «после этого доклада, у меня ощущение, что я присутствую на собрании маркетологов». На прямой вопрос **Елены Крениной**, советника генерального директора ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово»: «Какие цели у вашего пиара?», последовал прямой ответ Валентины: «Я думаю, что цели у нашей компании

ДЕНЬ ПИАРА - 2012

такие же, как и у любого бизнеса — повышение продаж. Поэтому цели пиар-деятельности — повышение лояльности клиентов и построение взаимодействия с бизнес-сообществами».

Вторая тема, на которую живо откликнулись участники можно обозначить, как «PR без бюджета», рассказывая про специфику директором ООО «Экспобанк», рассказывая про специфику продвижения «нишевого банка» и местные региональные особенности, отметил, что, конечно, значительная доля пиар-активности у всех банков уделяется имиджу. Но если крупнейшие банки реализуют это в основном через громкие пиар-проекты с большими бюджетами, то небольшим банкам, имеющим, как правило, нулевой бюджет на эти цели, приходится использовать чёткую ориентацию и прямой выход на клиента. И если считать, что «PR — это управление информацией о компании», то небольшая компания мало отличается от компании малого бизнеса, работающей в корпоративном сегменте, где главные носители информации о компании всё-таки ваши сотрудники (причём все!), а главные каналы продвиже-

ния — личные контакты. При этом ни в коем случае (это же практически при нулевых бюджетах на размещение в СМИ и другую рекламную активность) нельзя упускать возможность появиться в СМИ бесплатно — в качестве активного участника громкого мероприятия или эксперта в публикации по «своей» теме.

Ещё один очень интересный, а главное — достаточно эффективный инструмент работы на рынке B2B представила **Ирина Капкова**, специалист по связям с общественностью «Промсвязьбанка». Доклад про партнёрские конференции «Дни МСБ в Кузбассе» — практически пошаговое руководство: как собрать целевую аудиторию — ваших потенциальных клиентов или партнёров. Конечно, можно делать это не с таким размахом, как банк, но принципы организации остаются теми же. Учитывая, что и «Промсвязьбанк» делал это своими силами, не привлекая и не тратясь на сторонних организаторов (заметим, что на все кемеровские офисы банка — всего один специалист по связям с общественностью — это к тому, что «в банке много сотрудников, они могут это себе позволить» — разговоры «в пользу бедных»).

И если вам нужно собрать не 200 человек, а 20 — это вполне по силам компании, даже при отсутствии в штате «PR-специалиста». Кроме того, такие мероприятия можно провести, действительно, с нулевым бюджетом (не считая собственной работы). Ведь даже на аренде помещения можно сэкономить, договорившись с одним из партнёров, то же касается практически любой строки прямых затрат. **Катил Кхурана**, учредитель стоматологической клиники «Смайль», назвал это ёмким словом — «бартер», имея в виду, что всегда можно договориться о небольших взаимных услугах и найти точки соприкосновения интересов. И эти интересы совсем не обязательно должны выражаться в деньгах. Кстати, именно эта предпринимательская компетенция — постоянно находить решение в ситуации недостатка ресурсов, по словам **Нatalii Михайловской**, директора КА «Профи», наиболее востребована и работодателями: «Важно у кандидата на должность PR-специалиста «допустить» мысли, что PR-деятельность может происходить без больших бюджетов, потому, что если есть горячее желание что-то делать,

то будут и результаты». Отсюда отрицательное отношение к тем, кто «с большим запалом делает «всё правильно», по учебнику», не учитывая, ни финансовые возможности компании, ни специфику местного рынка.

Здесь же в который раз, как это обычно бывает на мероприятиях со сходной тематикой и составом участников, возник вопрос: «Платить или не платить СМИ за PR?». Очень метко сформулировала свой ответ на этот вопрос Елена Кренина: «Если PR у вас решает бизнес-задачи компании, то почему СМИ должны работать на вас бесплатно? Если же вы говорите, что у вас «чистая благотворительность и социальность, никакая коммерция», то зачем вам СМИ? Кинули камень в воду и забыли — об этом не кричат». Всё остальное зависит лишь от мастерства пиармена.

Более подробно об этом, а также о других темах круглого стола, в том числе и об использовании Интернета, как одного из мощнейших современных инструментов пиар-деятельности, а также за что платят в PR — читайте на сайте www.avant-partner.ru.

ОБСУЖДЕНИЕ ПОЛУЧИЛОСЬ ОЧЕНЬ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ



БЛИЦОПРОС

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА ПОДЕЛИЛИСЬ С «АВАНТ-ПАРТНЕРОМ» СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ

Гульсара Михайлина, директор АНО «Кузбасский медиаclub»:

— Мне было интересно узнать о личном опыте компаний и предпринимателей. Каждый конкретный опыт — уникален. Он дороже книг и учебников. Важно, что за круглым столом собрались те, кто уже добился успехов в пиаре, и те, кто пришел почерпнуть знания. Оппонируя тем, кто решил, что большая часть информации была ориентирована на средний и большой бизнес, возьму на себя смелость интерпретировать её для малого. Мне очень запомнилось выступление начальника отдела продаж ООО «Большой ремонт» Валентины Коваленко, которая призвала окружать заботой своего клиента. Хочется сказать, что не все инструменты пиара, которые прозвучали на встрече, начинающим предпринимателям нужно немедленно брать в работу, но их было больше чем достаточно — личные встречи с vip-клиентами, продвижение в социальных сетях, нетворкинг. Важно, что по завершению круглого стола, все желающие смогли получить консультацию «акул пиара» о том, как выбрать верное направление и расставить приоритеты.

Зайцева Вероника, предприниматель:

— Я люблю принимать участие во многих местных мероприятиях, а в последнее время меня очень заинтересовала тема пиара, поэтому я и пришла на встречу — узнать, что такое пиар. В итоге я поняла что это, но оказалось, что всё сложнее, чем я думала. Презентация Миши Христовенко мне больше всего запомнилась, особенно то, как он её подал — просто и с юмором. Не так давно я была на общеобразовательном форуме «Селлигер», где услышала неприятную фразу: зарабатывать нужно и можно на всём: на болезнях, детях, бедах — мне стало неприятно. Я придерживаюсь того мнения, что нужно искать другие методы, поэтому и пиар за счёт благотворительности, о котором рассказывал представитель банка ВТБ, я не приветствую. Эмоции у меня остались положительные, каждый смог почерпнуть для себя что-то полезное, в том числе и я.

Куницкая Ольга, начинающий предприниматель:

— Меня всегда интересовала тема пиара и продвижения организации, поэтому пропустить встречу «PR для бизнеса, карьеры и жизни» я просто не могла. Мне интересно было пообщаться с людьми, которые тоже заинтересованы в этой теме, а также послушать, о чем говорят профессионалы. Общее содержание круглого стола мне понравилось, но на некоторые мои вопросы я так и не услышала ответ. Обсуждение было горячим, люди были активными, каждый мог высказать своё мнение и рассказать о появившихся идеях — это здорово. Я узнала много новой информации о пиаре и считаю, что для предпринимателей, которые присутствовали на встрече, — это было полезным времяпровождением.

Татьяна Федорова, предприниматель:

— Это первое мероприятие подобного рода, которое я посетила. Было интересно послушать мнения людей, которые занимаются пиаром профессионально. Понравилось, что атмосфера общения была легкой, хотя разговаривали на достаточно серьёзные темы. Разговоры о «глобальном» пиаре банков меня не привлекли. Ещё хотелось бы услышать больше практических советов об использовании пиара. Тем не менее, я получила достаточно новой и познавательной информации. Главный принцип, который я усвоила — всё проще, чем кажется.

Анна Резцова, PR-специалист международной школы «Benedict School»:

— Хорошая идея — собрать пиар-братию, всех вместе, накануне профессионального праздника. Я думаю, это помогло создать атмосферу непринужденности, и мероприятие не превратилось в чтение докладов по очереди, а прошло в форме беседы. Честно говоря, я в восторге от мероприятия. По опыту знаю, что на таких встречах можно узнать то, о чем не пишут даже в очень «умных» книжках. Более опытные коллеги делятся опытом, а менее опытные «мотают на ус», сравнивают, думают, в каком направлении нужно двигать дальше свою компанию. От мероприятия я ожидала любопытного разговора о связях с общественностью, и он был, за что отдельное спасибо.



ОТВАЖНЫЙ

Первая полноценная биография знаменитого писателя Майн Рида, написанная профессором кафедры русской и зарубежной литературы Мордовского государственного университета Андреем Танасейчуком, вышла в молодогвардейской серии ЖЗЛ.

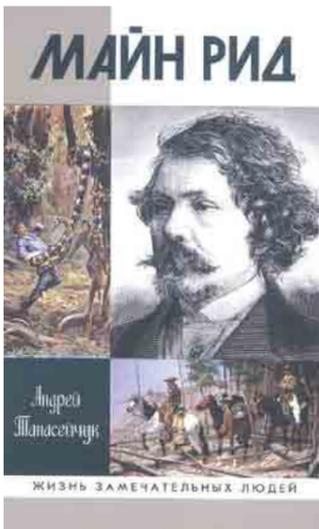
При знакомстве со списком профессорских публикаций возникает мысль: «Ему бы постучаться в издательство с жизнеописанием американского писателя страха и ужаса Амброза Бирса». Танасейчук, между прочим, так и поступил, однако издатели выкатили иное предложение; Бирс, дескать, некоммерческий проект, а вот Томас Майн Рид – самое то. Результат пятилетнего авторского тягла перед нами: первая в мире полная биографическая книга об удивительно популярном в России писателе «Майн Рид: Жил отважный капитан», которого читают вот уже более 150 лет и стар и млад, и, безусловно, почитают. Даже на английском языке по сегодняшний день отсутствует его полноценная биография. Хорошо, вдова откликнулась во многом чувственными мемуарами о муже, которого она, судя по всему, боготворила – её книжку легко отыскать в Интернете. Она из благих, конечно, побуждений присочинила жизнь своего возлюбленного, как и образ.

Рида почти забыли на родине в Ирландии, да и Англия с США, где он прожил большую часть времени, отпущенного судьбой, плохо помнят. Права на биографию он там не заслужил. А в России, спро-

си читающее поколение 50–70-х годов XX века: сразу вспомнят знаменитый оранжевый шеститомник 1956–1958 гг. издания с захватывающими «картинками». А ридовская же «Отважная охотница» в серии «рамка»!

Его предки шотландцы, прадед, дед и отец – священники-протестанты. Мать – дочь пресвитерианского священника. Рид – сильно дальний родственник Вальтера Скотта. Имя Томас, как у прадеда, деда и отца, по семейной традиции.

Щеголь, соскочивший с предназначенного родителем пути в священники, не любивший Британию, с тысячами соотечественников направил бразды в Америку, так как в Ирландии умирали от голода – счет шел на миллионы. Оказался в нужном литературном месте в нужное время. Поначалу творческий зуд реализовывал в поэтической сфере: его стихи малоинтересны с художественной точки зрения. Оттачивал навыки журналистским поденщиком в газетах и журналах. Литературная судьба была к нему милостива. Завел нужные знакомства, вершина которых приятельство с Эдгаром По, о чем писал после смерти американского классика: «Я знал его очень хорошо – настолько, на-



сколько может один человек знать другого после тесного и почти ежедневного общения...»

Поскитался-попутешествовал, приобретает опыт и нужные знания. С ноября 1846 года – доброволец в армии США, участник войны с Мексикой. Совершил настоящий подвиг, подняв солдат на штурм крепости. Тяжело ранен, что аукнется трагическими последствиями на закате жизни. Считали умершим, многие газеты умудрились опубликовать некрологи. Выжил. Получил отставку в звании капитана корпуса добровольцев.

Писатель был ярким сторонником демократических идеалов, его революционная страница жизни весьма насыщена. Из Америки рванул на помощь революции в Баварию. Пока плыл слыла революция. В Британии общался с революционерами разных стран и народов, благо Лондон кишел

КАПИТАН

эмигрантами. Тесно сотрудничал с венгерским революционером Лайошем Кошутом – всё это довольно подробно описано Танасейчуком. Но нет ни слова о встречах с русскими «гостями» английской столицы, достаточно вспомнить Герцена – диссидент из России жил в Англии с 1852 по 1858 год, как раз тогда, когда Рид был в метрополии.

Судьба вновь повернула к занятиям литературой. Очень помогала фантазия, его друг говорил: «Майн Рид – колоссальный лгун», «выдумывал невообразимые вещи». Но это же отлично для писателя приключенческого жанра.

А ещё он был открытым весельчаком, жизнерадостным балагуром, оптимистом, что, опять-таки, не последнее дело на пути скорого превращения из литературного дилетанта в профессионального сочинителя.

Многие, наверное, завидовали трудолюбию Майн Рида – выдавал роман за романом, часто по несколько за год. Упорно читал, работал в библиотеках, черпая полезную информацию о живой и неживой природе тоннами. Стал ещё и детским писателем, писал сразу по несколько вещей, органично сочетая «ненавязчивую созидательность с увлекательным сюжетом».

О его любви-страсти к девочке, затем шестнадцатилетней девушке-аристократке и юной жене Рида – 20 лет разница в возрасте супругов – биограф написал подробно и эмоционально.

Майн Рид умел держать читателей в сладком плену феерических приключений своих героев без страха и упрёка. Приобрел статус литобразца для писателей приключенческого направления, да и сегодня многие выстраивают массовое чтение по его литературным калькам. Стал ярчайшей звездой нарождающейся массовой литературы, работая при этом как проклятый.

Экстравагантность в поступках и поведении, что выделяло из толпы, осталась в истории: ездил в ядовито-желтой карете, которой правил сам, одевался ярко и необычно – «краснел» костюмом из алого бархата, на голове такого же кричащего цвета широкополая шляпа с высокой тульей, на круп лошади набрасывал тигровую

шку. Писателя часто принимали за клоуна, шута. Его авантюризм был из того же психологического кармана. Если говорить по-современному, PR Майн Рид использовал на все 100 процентов. Он был безусловным талантом в литературе, а вот в бизнесе прогорел.

Хорошо помню, как мы, пацаны, взахлеб пересказывали его сюжеты. В раннем детстве поражали писательские вставные сцены борьбы за существование в животном мире, когда, например, птенцу родители приносят насекомое, птичку, гипнотизируя, пожирает змея, которую кгогит орел, орла тоже убивают – это было ярко и зримо, образы впечатывались в мозги. Подобные примеры из памяти можно множить.

А «Всадника без головы» знали подробно, фильм позднее закрепил эти знания. Кстати, писатель не считал этот роман лучшим.

В 52 года «умирает» несколько раз на протяжении короткого времени. Всякий раз выкарабкивается. Удаётся восстановиться, вернуть душевное здоровье вновь возвратившись в Англию из США, да ещё и продолжать писать в течение 13 лет. Однако болезнь вернулась, и, в конце концов, убила в 65 лет – не так мало для века XIX. Жена упокоилась рядом через 21 год в те же самые 65.

Майн Рид написал 52 книги (подсчет затруднен по причине соавторства, часто напомунавшего откровенное литпиратство), не считая литературную поденку, рассказы, очерки и прочее.

Среди претензий к автору биографии, отмечу какие-то достаточно унылые его пересказы некоторых, неизвестных в нашей стране произведений Майн Рида из могучего писательского наследия. Очень напоминают мальчишеские: «А он его... А тот как дал...» Ну и пару раз философские термины в тексте употребляются не к месту. Но это так, блохи.

В целом же биография у Танасейчука вышла занимательная, под стать герою, узнаешь много нового, неизвестного, биограф, собирая материал, сделал несколько самых настоящих открытий.

Достойная работа.
Валерий Плющев

У Вашего бизнеса есть свой сайт?

Персональная страница Вашей организации уже работает в



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

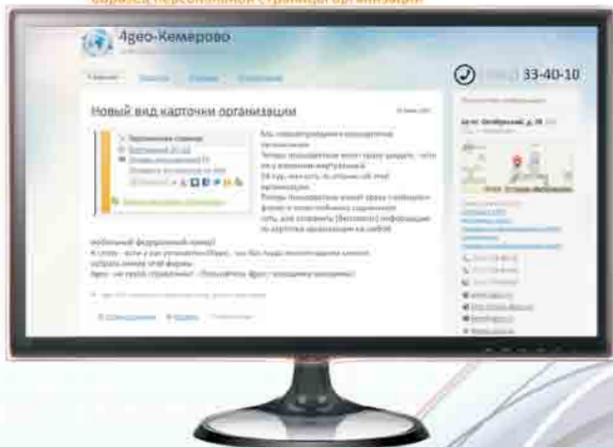
По умолчанию, на странице Вашей организации отображается:

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

От имени организации Вы можете:

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

*образец персональной страницы организации



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

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

карта справочник новости погода 3d-панорамы афиша
kem@4geo.ru (3842) 33-40-10

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРАВДА
ЭКСТРА-КП
100 000 экз. ГАЗЕТА, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ

17 лет

НА РЕКЛАМНОМ РЫНКЕ!

Адрес: г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 705 (7 этаж).
Тел./факс: (3842) 72-52-66, 72-36-89, 72-33-54

Всегда рады встрече и сотрудничеству!

Телефон редакции
8 (3842) 585-616

**ПОДПИШИТЕСЬ НА
«АВАНТ-ПАРТНЕР»**

www.avant-partner.ru

