



4 ГДЕ В КУЗБАССЕ ПОСТРОЯТ СОВРЕМЕННЫЙ ОТЕЛЬ



5 КТО В ОТВЕТЕ ЗА «ФИРМЫ ОДНОДНЕВКИ»



9 ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ НА РЫНКЕ ТАКСИ



Кемерово – 102,3 Новокузнецк – 103 (FM)

АКТУАЛЬНО

ЗНАКОВОЕ ДЕЛО «РОСНЕФТИ»

Полиция Кемеровской области возбудила уголовное дело по факту незаконного использования товарного знака. Фигурантом в нём выступает новокузнецкое ООО «НК-Нефтепродукт», располагающее небольшой сетью заправок, а пострадавшей стороной, обратившейся в полицию, – ОАО «НК «Роснефть». Последнее оценивает нанесённый ему ущерб в 784 млн рублей.

Как сообщил представитель Главного управления МВД по Кемеровской области **Владимир Сергеев**, уголовное дело по ч. 1, ст. 180 УК РФ («Незаконное использование товарного знака») возбудил отдел дознания ГУ по результатам проверки. Её провели сотрудники управления экономической безопасности и противодействия коррупции по заявлению вице-президента ОАО «НК «Роснефть» по безопасности **Наиля Мухитова**. В его письме в кузбасскую полицию сообщалось о фактах незаконного использования руководителем одной из кузбасских фирм товарного знака «Роснефть» за счёт использования лейбла, имеющего сходство со знаком НК «Роснефть». При этом компания как правообладатель оценила ущерб от незаконного использования своего товарного знака в 784 млн рублей.

В настоящее время в Кузбассе под брэндом «Роснефть» работает 4 автозаправочных комплекса, три

из которых расположены в Кемерове, один – в посёлке Промышленная, на юге региона заправок компании нет. Всего в регионе работает более 400 заправок. Все АЗС под маркой «Роснефть» находятся под управлением ООО «РН-Кемеровонефтепродукт», дочернего общества ОАО «НК «Роснефть». «РН-Кемеровонефтепродукт», как пояснили в его офисе, пользуется товарным знаком «Роснефть» на коммерческой основе.

В рамках оперативно-розыскных мероприятий, как пояснил **Владимир Сергеев**, полицейские установили, что действительно на юге Кемеровской области работает сеть из семи автозаправочных комплексов под названием «Руснефть» новокузнецкого ООО «НК-Нефтепродукт», и в оформлении его АЗС есть сходство с символикой нефтяной компании «Роснефть». Для установления этого сходства полиция заказала



Кузбасской торгово-промышленной палате исследование, которым было установлено, что обозначения на заправах новокузнецкой компании «были сходны до степени смешения с товарными знаками, правообладателем которых является нефтяной холдинг».

По данным полиции, руководство новокузнецкой сети АЗС даже признало, «что при оформлении дизайна и монтажа автозаправочных комплексов для привлечения клиентов преднамеренно использовалось изображение, схожее с символикой «Роснефти». Однако, в самом ООО «НК-Нефтепродукт» отказались подтвердить это и комментировать сам факт возбуждения уголовного дела. В приёмной компании сказали, что пока рано это делать, т.к. «следствие только началось». И при необходимости, получив больше информации по делу, руководство компании обнародует свою позицию. Как

пояснил **Владимир Сергеев**, пока никто из руководителей новокузнецкой компании не является ни подозреваемым, ни обвиняемым, по данному делу полицейские проводят дознание, устанавливая сумму ущерба, причиненного правообладателю.

Между тем, в деловых кругах Новокузнецка «Авант-ПАРТНЕРУ» сообщили, что отношения двух компаний имеют историю. По неофициальным данным, выбор компанией «НК-Нефтепродукт» цветового оформления своих АЗС, схожим со стилем «Роснефти» был осознанным. При этом, как сообщил изданию один из новокузнецких предпринимателей, «до всей этой истории руководство новокузнецкой компании вело переговоры о продаже своих заправок «Роснефти». А тут вдруг появилась информация об уголовном деле...»

Антон Старожилов
Александра Фомина

ЖКХ: КТО И КАК УПРАВЛЯЕТ ЖИЛЬЁМ

Сфера жилищно-коммунального хозяйства – одна из главных тем для постоянной критики со всех сторон. О качестве услуг, тарифах, путях реформирования и его проблемах написаны тома. «Авант-ПАРТНЕР» попытался разобраться с тем, что сегодня представляет собой система управления и обслуживания нашего жилья, и пригласил к разговору специалистов разных отраслей ЖКХ.

СТРУКТУРЫ И ПРАВИЛА

Структура ЖКХ сегодня «многоукладна». Среди предприятий, работающих на этом рынке, присутствуют практически все формы собственности: частная, муниципальная, смешанная, а также собственность некоммерческих организаций. В организационно-правовых формах эти предприятия представлены в виде ООО, ЗАО, ОАО, ТСЖ, ЖСК и муниципальных предприятий. По некоторым данным, сегодня в Кемеровской области действует 280 частных управляющих компаний (УК) и около 1800 общественных организаций – ТСЖ и ЖСК. При этом замечено, что в последнее время рост количества некоммерческих организаций приостановился. А вот сектор управления муниципальных

предприятий, на примере областного центра, напротив, вырос – за счёт сложного в обслуживании ветхого фонда, который частные управляющие организации не берут на обслуживание. Последние, в свою очередь, также развиваются за счёт стремительного роста строительства нового жилья. Но, несмотря на организационно-правовую форму, все предприятия и организации, оказывающие услуги по содержанию жилья, находятся под контролем муниципальных и областных органов управления.

– Подход к существующим управляющим организациям и ТСЖ строится на основании действующего законодательства, – говорит **Александр Колмагоров**, и.о. начальника управления ЖКХ администрации Кемеровской области. – В



первую очередь, Жилищного кодекса РФ, соответствующих постановлений Правительства РФ, нормативных актов Кемеровской области и города Кемерово, в частности, областного закона «О муниципальном жилищном контроле». В целях реализации ЖК РФ для многоквартирных домов в большинстве таких домов избраны советы жильцов, и работа эта продолжается.

В соответствии с принятыми поправками в Жилищный кодекс, с июня 2011 года всё вновь построенное жильё должно передаваться в управление по открытому конкурсу. До момента проведения такого конкурса, управление домом может осуществляться самим застройщи-

ком при условии его соответствия стандартам и правилам деятельности по управлению многоквартирными домами, которые установлены Правительством РФ. Также управление может осуществляться управляющей организацией, с которой застройщиком заключен договор управления многоквартирным домом. Этот договор заключается не позднее чем в пятидневный срок со дня получения разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома. Есть примеры, когда в новых домах вначале управляла одна компания, а потом её меняли. Есть и случаи, когда при сдаче дома управляющую организацию сменяло вновь созданное ТСЖ и

домом начинали управлять сами собственники. Кроме того, возможен вариант, когда при строительстве уже созданное ТСЖ не управляет домом самостоятельно, а заключает договор управления или договор на техническое обслуживание с управляющей компанией, которую через год вправе сменить на другую.

О ДОХОДАХ И ПРОБЛЕМАХ

– Бизнес в сфере ЖКХ – сложен, поэтому в эту, новую для нашего общества сферу бизнеса, приходят всё те же люди, которые прежде получали опыт работы во всевозможных РЭУ или ЖЭУ советского периода, – говорит **Вера**
Продолжение на стр. 7-8

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ЭНЕРГОНАЗНАЧЕНИЯ

Юрий Шейбак, возглавлявший ранее ОАО «Кузбассэнерго» в должности исполнительного директора назначен заместителем генерального директора ООО «Сибирская генерирующая компания» по ресурсному обеспечению. Как сообщили в пресс-службе «Кузбассэнерго», назначение было с 15 ноября 2012 года, исполнять обязанности руководителя «Кузбассэнерго» назначен 59-летний **Николай Сидоров**, первый заместитель исполнительного директора – главный инженер компании. Юрий Шейбак переведен в аппарат «Сибирской генерирующей компании» (является управляющей компанией для ОАО «Кузбассэнерго» (ТТК-12) и ОАО «Бийская территориальная генерирующая компания» (ТТК-13)) в рамках перераспределения полномочий между заместителями гендиректора компании. На прошлой неделе прошло также назначение нового заместителя гендиректора ОАО «МРСК Сибири» – директора филиала «Кузбассэнерго – РЭС». Как сообщила пресс-служба филиала, им стал 42-летний **Артём Гринь**, уроженец Кемерово, выпускник Кузбасского политехнического института (специальность «инженер-электрик»). В 2007-2010 гг. Артём Гринь работал техническим руководителем «Кузбассэнерго – РЭС», затем, до последнего назначения, возглавлял Томское предприятие «МЭС Сибири».

УСТАВ «МЕЖДУРЕЧЕНСКОЙ» ПРЕОДОЛ СПОТРИВЛЕНИЕ МИНОРИТАРИЕВ

Арбитражный суд Кемеровской области отказал **Ольге Бухтояровой** и **Ольге Мельниченко** (супруги вице-президентов холдинга «Сибуглемет» **Валентина Бухтоярова** и **Владимира Мельниченко**) и ОАО «Междуречье», выступавших как акционеры ОАО «Обогатительная фабрика «Междуреченская», в иске о признании недействительными решения внеочередного собрания акционеров фабрики от 5 апреля 2012 года о принятии устава в новой редакции и о его государственной регистрации. Основное нововведение устава – возможность проведения дополнительной эмиссии акций «Междуреченской». ОАО «ОФ «Междуреченская» (до октября 2011 года ЗАО) было учреждено в 2002 году. В уставном капитале 92,5 тыс. акций номиналом 1 тыс. рублей, 57% из них контролируется президентом холдинга «Сибуглемет» **Антонем Скуровым**, 43% – **Ольгой Бухтояровой**, **Ольгой Мельниченко** и ОАО «Междуречье». Иск миноритариев «Междуреченской» был мотивирован тем, что истцы не были уведомлены о проведении оспариваемого собрания. **Сергей Учитель**, сопредседатель кемеровской коллегии адвокатов «Регионсервис» (она представляла интересы ответчика), пояснил, что ОАО «ОФ «Междуреченская» доказывало, что выполнило надлежащим образом свою обязанность по извещению всех акционеров в соответствии с требованиями закона «Об акционерных обществах», а то, что истцы в собрании от 5 апреля не участвовали, «вызвано иными причинами, в том числе их недобросовестными действиями».

ФЕРРОСПЛАВЫ НА МЕСТЕ АБРАЗИВОВ

В арбитражном суде Новосибирской области завершено конкурсное производство на ОАО «Юргинские абразивы» (Юрга). Производством абразивов, начавшееся на этом месте 45 лет назад, прекратилось полностью, а производственные площади предприятия окончательно перешли под выпуск ферросплавов в рамках ОАО «Кузнецкие ферросплавы». ОАО «Юргинские абразивы» было признано несостоятельным 4 июля нынешнего года по заявлению председателя ликвидационной комиссии предприятия **Михаила Розенурга**. Решение о ликвидации акционеры завода приняли в апреле. К подаче заявления в суд «Юргинские абразивы» были перерегистрированы в Новосибирске. В определении о завершении конкурсного производства, которое суд принял 19 ноября, указано, что в реестре кредиторов набралось требований на 10,32 млн рублей, а при продаже единственного объекта из имущества предприятия (насосно-аккумуляторной станции) удалось выручить всего 80 тыс. рублей, которые полностью пошли на вознаграждение арбитражного управляющего. **Сергей Юдаков**, работавший все последние годы гендиректором завода, объяснил его ликвидацию тем, что с 2012 года ОАО «Кузнецкие ферросплавы» не продлило договор аренды производственных площадей. Зам главы Юрги по экономике **Елена Сухарева** отметила, что экономика и занятость города не пострадали от закрытия «Юргинских абразивов», поскольку «Кузнецкие ферросплавы» расширили и производство, и численность работников своего подразделения. Юргинский абразивный завод в марте 2004 года был приобретен акционером ОАО «Челябинский электрометаллургический комбинат» и ОАО «Кузнецкие ферросплавы». В составе последнего актива «Абразивов» стали «Юргинским ферросплавным заводом», в качестве структурного подразделения «Кузферросплавов». Однако, ОАО «Юргинские абразивы» в течение 8 лет продолжало работу, арендуя производственные площади у их собственника.

В «ГУРЬЯНИНЕ» – ТРЕТИЙ КОНКУРСНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ

Вячеслав Долгих утвержден конкурсным управляющим межрегионального финансового потребительского союза (МФПС) «Гурьянин». Назначение произвел арбитражный суд Кемеровской области 15 ноября. Без управляющего МФПС находился с конца апреля нынешнего года после того, как суд по ходатайству кредиторов отстранил от должности предыдущего конкурсного управляющего **Евгения Павленко**. На заседание суда «Сибирская межрегиональная саморегулируемая организация арбитражных управляющих» представила две кандидатуры на должность конкурсного управляющего – **Вячеслава Долгих** и **Александра Качулы**. Последняя была выбрана комиссией организации ещё в мае, первую утвердило собрание кредиторов «Гурьянина» 22 сентября. Она и была в итоге утверждена судом, что кредиторы приветствовали аплодисментами. МФПС (исначально, кредитно-потребительский кооператив) «Гурьянин» был признан банкротом в июне 2010 года. В реестре кредиторов «Гурьянина» – более 3 тыс. кредиторов с требованиями на 430 млн рублей. В декабре 2010 года по жалобе кредиторов был отстранен от должности первый конкурсный управляющий кооператива **Денис Антонов**, в апреле нынешнего года – **Евгений Павленко**. В связи с отсутствием конкурсного управляющего Беловский районный суд приостанавливал судебный процесс по делу бывшего директора «Гурьянина» **Александра Истомина**, который обвиняется в совершении преступлений по ст. 160 УК РФ («Присвоение или растрата»), ст. 174 («Легализация денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступлений») и ст. 201 («Злоупотребление полномочиями»). На этой неделе процесс возобновляется.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **www.avant-partner.ru** ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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

ПАТЕНТНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

С начала нового 2013 года вступают в силу очередные поправки в Налоговый кодекс РФ, согласно которым предпринимателям предложен ещё один вид налогообложения – патентная система. Чтобы разобраться с тем, что может принести она бизнесу, «Авант-ПАРТНЕР» обратился к Елене ГААН, директору консалтингового центра «С-Лига аудит», налоговому консультанту, помощнику председателя комитета по промышленной политике и предпринимательской деятельности Совета народных депутатов Кемеровской области.



– **Елена Алексеевна, патентная система – это принципиально новое?**

– Скорее, забытое старое. Подобные формы организации мелкого производства и коммерции были характерны для периода НОПа в нашей стране. Да и в советские годы отдельные формы индивидуальной трудовой деятельности на патентной основе ещё сохранялись. В современной России патент – тоже не сегодняшнее изобретение, предприниматели получили возможность работать на основе приобретения патента около восьми лет назад. Правда, следует заметить, что раньше такая форма работы не была особо популярной в предпринимательской среде. Но с 2013 года в целях развития этой системы вводятся значительные изменения.

25 июня 2012 года был опубликован Федеральный закон № 94 – ФЗ «О внесении изменений в части I и II Налогового кодекса РФ». И в налоговом кодексе появилась новая глава № 26 «Патентная система налогообложения». С 1 января новые нормы, определяемые законом, вступают в силу.

– **В чём же здесь видятся главные отличия от предыдущего порядка в налогообложении?**

– В принципе, патент – это ещё одна форма налогообложения, ориентированная на индивидуальных предпринимателей. Во-первых, применять патентную систему смогут только они, причём это касается как тех, кто работает самостоятельно, так и имеющих наёмных работников в количестве не более 15 человек. Приобретается патент в любое время и практически на любой срок – от одного месяца до года, что выгодно отличает его от формы НДС/ФЛ, при применении которой предприниматель обязан заявить о своём намерении до начала календарного года. Заявка о переходе на применение патентной системы должна быть подана за десять дней до начала деятельности. Таким образом, предприниматель, который хочет получить патент с 1 января 2013 года, должен подать в инспекцию соответствующее заявление не позднее 20 декабря 2012 г. (п. п. 1 и 2 ст. 8 Закона N 94-ФЗ).

– **Для того чтобы перейти на новую систему налогообложения, решение какого-либо органа требуется?**

– Никаких разрешений не предусмотрено. Переход на патентную систему налогообложения носит заявительный характер. В то же время перейти на патентную систему сможет только тот предприниматель, чья деятельность подпадает под определяемый законом перечень. Федеральный закон

выделяет 47 видов деятельности, которая может осуществляться на основе патентного налогообложения. Областной закон (№ 101 ОЗ от 02.11.2012 «О введении патентной системы налогообложения») расширил их – за счёт деления некоторых видов деятельности на подвиды – до 51. Также законодательным органом каждого субъекта федерации индивидуально определяется базовая доходность по каждому виду деятельности. Размер налогообложения исчисляется в размере 6% от базовой доходности того или иного вида деятельности, помноженной на количество соответствующих работников.

Выплата налога по патентной системе может производиться, как разово, так и с рассрочкой. Рассрочка предусмотрена для тех предпринимателей, которые берут патент на срок больше 6 месяцев. В этом случае они должны произвести предварительный платёж в размере не менее 1/3 от общей суммы налога. Те же, кто берёт патент на меньший срок, обязаны рассчитаться за него полностью в течение 25 дней с момента начала деятельности.

Патент выдается на срок от одного до двенадцати месяцев, но только в пределах одного календарного года (п. 5 ст. 346.45 НК РФ). Таким образом, срок действия патента не может переходить на следующий календарный год. Ещё одно условие, предъявляемое законом к тем, кто будет использовать патентную систему – годовая доходность предпринимателя не может превышать сумму в 60 млн рублей.

– **Есть мнение, что новая патентная система идёт на смену ЕНВД – единого налога на вменённую деятельность?**

– Не то что бы на смену, скорее, новая патентная система на первых порах будет выступать в качестве альтернативы ЕНВД. В законе сказано, что в период до 2018 года ЕНВД и патентная система будут применяться совместно. При этом и сама система ЕНВД несколько меняется. Если раньше её были обязаны применять все, чья деятельность попадала в конкретный перечень из 22 видов, то теперь допускается выбор её в добровольном порядке. Вообще, именно сейчас у предпринимателей появляется возможность реального выбора в какой системе работать. Сейчас самое время до конца года определиться и просчитать, а что вам выгоднее: ЕНВД, патентная система или упрощённая система налогообложения – в двух её вариантах. При этом необходимо знать и то, что с 2013 года в силу вступит ещё один

важный нормативный акт – «Закон о бухгалтерском учёте». И теперь все без исключения обязаны будут вести бухгалтерский учёт (в упрощённой форме), в том числе организации и предприниматели, которые ранее применяли упрощённую систему и бухучёта не вели. Освобождение от его ведения будет только те, кто перейдёт на патентную систему. Это ещё одно преимущество патента, так же как и то, что для них не вводится условие об обязательном применении контрольно-кассовой техники.

– **Какие ещё преимущества имеет патентная система? И видятся ли, напротив, её недостатки?**

– Здесь привлекает и то, что патентная система практически не предусматривает никакой отчётности. Если ЕНВД обязывает сдавать декларации ежеквартально, то при переходе на патент от нас требуется только своевременно уплатить налог. Предприниматель-патентник освобождается от налога на имущество, которое используется в предпринимательской деятельности, в том числе на имущество, сдаваемое в коммерческую аренду. Есть возможность попробовать себя в новой системе, оформив патент, к примеру, на один месяц. Главное определиться с этим сроком заранее, поскольку ни прервать деятельность раньше окончания срока, ни вернуть уплаченный авансом налог будет невозможно. Кроме того, надо понять, насколько установленная законом базовая доходность (и, как следствие, размер налога) будет соответствовать реальным доходам, которые предприниматель сможет получить.

Важно заметить: в главе о патентной системе, в отличие от действующего порядка, не предусмотрена возможность уменьшения стоимости патента на страховые взносы на обязательное страхование. Это ухудшает положение налогоплательщиков, которые переходят на патентную систему в 2013 г., по сравнению с предпринимателями, применяющими в настоящее время УСН на основе патента. Конечно, время и практика работы предпринимателей выявят на деле все преимущества и недостатки новой системы. Я же пока жалею лишь о том, что государство не предусмотрело возможности получения патентов для физических лиц – без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Уверена, что такое решение помогло бы вывести из тени ту вспомогательную деятельность, которой наряду с основной своей работой, занимается огромное количество наших граждан.

Беседа с Сергеем Волковым

Сервисный центр производителя горно-добывающей техники Liebherr планируется построить в Беловском городском округе. Он расположится на пересечении автодороги Белово – поселок Грамотино (в составе Беловского городского округа) и региональной автодороги Кемерово-Новокузнецк.

О строительстве центра стоимостью 1 млрд рублей сообщил 16 ноября в бюджетном послании на 2013 год губернатор Кемеровской области **Аман Тулеев**. Пример нового проекта швейцарского производителя экскаваторов, гусеничных бульдозеров и фронтальных ковшевых погрузчиков понаблюдил ему для иллюстрации того, как следует и не следует местным властям вести себя с инвесторами. Первоначально, по его словам, компания Liebherr попыталась построить сервисный центр на территории Ленинск-Кузнецкого района, но глава районной администрации **Алексей Харитонов**

не откликнулся на запрос инвестора, землю не выделил, и компания стала искать площадку в другом месте. Тут уже «не растерялся глава Белово» **Игорь Гусаров**, который вышел на связь, выделил компании землю в районе поселка Грамотино. Теперь именно в этом месте Liebherr планирует построить крупный сервисный центр стоимостью 1 млрд рублей в 2014 году, сообщил губернатор Кузбасса.

В кемеровском ООО «Либхер-Русланд» подтвердили наличие планов строительства сервисного центра, но рассказали подробнее не смогли в связи с командировкой

АНЖЕРСКИЙ ФАНЕРНЫЙ КОМБИНАТ НЕ ДОСЧИТАЛСЯ РАБОТ

В арбитражном суде Кемеровской области началось рассмотрение иска ЗАО «Анжерский фанерный комбинат» (АФК, Анжеро-Судженск) к польской компании ООО «Видеман Польша» (Wiedeman Polska) о взыскании 4 млн евро по контракту генподряда. Иск основан на том, что не все обязательства подрядчика были выполнены в полном объёме.

Пока суд провёл предварительное заседание, на котором представитель истца **Максим Нестеренко** сообщил, что между АФК и компанией Wiedeman Polska в 2008 году было заключено соглашение генерального подряда, по которому польская фирма должна была построить фанерный завод стоимостью 46,95 млн евро. Финансирование проекта на 85% обеспечивалось кредитом польского BRE Банка, 15% – средствами АФК. Генподрядчик был обязан не только выполнить

ПРЕСС-РЕЛИЗ

«МЕГАФОН» В КУЗБАССЕ ПРОВЁЛ БЕСПЛАТНЫЙ ОБУЧАЮЩИЙ СЕМИНАР ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

Кузбасское региональное отделение Сибирского филиала ОАО «МегаФон» совместно с Электронной Торговой Площадкой «РТС-тендер» провели бесплатный обучающий семинар для государственных заказчиков, заинтересованных в проведении тендеров на закупки услуг связи.

Мероприятие, к участию в котором оператор связи пригласил ключевых заказчиков из числа государственных и муниципальных органов, прошло на территории Кузбасса впервые. За круглым столом собрались представители 9 муниципальных районов Кемеровской области, специалисты бюджетных учреждений, члены комиссий по размещению государственных и муниципальных заказов, представители уполномо-

ченных органов, ответственные за подготовку плана закупок, проведение торгов, распределение бюджета и ряда прочих операций в рамках Законодательства РФ. Спикеры представили участникам семинара полезную для их ежедневной работы информацию, провели крупную презентацию тарифных планов и корпоративных услуг, которые могут быть востребованы в работе государственных и муниципальных



ЦЕНТР ПРЕТКНОВЕНИЯ

руководства компании. Из материалов администрации Белова следует, что публичные слушания по поводу выделения земельного участка «с целью проектирования и строительства ремонтно-складского комплекса компании Liebherr» были проведены в апреле нынешнего года. По их результатам было вынесено заключение о возможности размещения этого центра в поселке Грамотино в районе пересечения автодорог Белово-Грамотино и Кемерово-Новокузнецк.

Угольщики восприняли с одобрением планы производителя горно-добывающей техники. Как

ЗАО «Анжерский фанерный комбинат» (АФК) было учреждено в 2006 году предпринимателями из Кузбасса и представителями польских компаний для строительства предприятия мощностью 60 тыс. кубометров фанеры, в том числе, 30 тыс. – ламинированной и 30 тыс. – безрезовой. В сентябре 2010 года АФК и департамент лесного комплекса Кемеровской области подписали договор о предоставлении в аренду трех лесных участков. По нему предприятие получило участки площадью 94 тыс. га на 49 лет с арендной платой в 50% от минимальной ставки на период окупаемости. На этих участках планируется заготовить 265 тыс. кубометров леса в год (230 тыс. кубометров берёзы).

таможенных платежей на общую сумму 44,9 млн евро. Между тем, общее финансирование проекта, по подсчетам представителя АФК, составило 48,6 млн евро, в том числе, на 43,8 млн евро за счёт кредита BRE Банка. Таким образом, генподрядчик остался должен заказчику 3,68 млн евро или 146,94 млн рублей и 21,64 млн рублей процентов за пользование средствами. Запланированные работы так и не были выполнены в полном объёме. Сейчас Нестеренко, запланирован в следующем году.

Позиция ответчика пока неясна, представитель компании Wiedeman Polska на заседании суда не было. Ответчик прислал в суд ходатайство об отложении

Антон Старожелов



был представлен бесплатный инновационный инструмент «Фабрика Закупок», позволяющий взаимодействовать специалистам государственных и муниципальных учреждений, коммерческих организаций в процедуре запроса цен на товары и услуги.

«Время проведения бесплатного обучающего семинара для государственных заказчиков мы выбрали не случайно. Он вызвал бурный интерес среди наших партнёров именно потому, что в конце календарного года число проводимых торгов увеличивается в разы. Уверена, что нам удалось предоставить участникам максимум полезной информации и рассказать о новых услугах связи «МегаФона», выходящих далеко за рамки традиционной мобильной связи», – отметила Юлия Курачева, руководитель сектора по работе с бизнес-рынком Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон».

ЦЕНА ВОПРОСА

7 миллионов 500 тысяч рублей составила окончательная цена 100% обыкновенных акций ОАО «Юргинское полиграфическое производственное объединение» на приватизационных торгах, проводимых Кузбассфондом посредством публичного предложения. На торгах 15 ноября цена снизилась с 7,5 млн рублей до минимальных 15 млн рублей. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» финансовый директор ООО «СибБазисСтрой» **Андрей Ковалевский** (компания аффилирована с «ИФК Базис»), в торгах принимал участие ещё один участник, который не сделал ни одного шага. «Предприятие действующее, стабильно работает, на нём трудоустроены люди, – прокомментировал интерес «ИФК Базис» к полиграфическому производству Андрей Ковалевский.

– К тому же у него есть имущественный комплекс – земля, производственные и складские помещения. Мы не гонимся за сверхприбылями. Возможно, рассмотрим вопрос о дополнительном инвестициях в это производство». Согласно материалам Кузбассфонда, в собственности ОАО находятся административно-производственное здание площадью 1,62 тыс. кв. метров, склад (232,1 кв. метров), склад-гараж (142,2 кв. метров), земельный участок (3,85 тыс. кв. метров). Данный актив выставался на аукцион ещё в 2008 году по цене 14 млн рублей, но не нашёл своего покупателя.

550 миллионов рублей направило ОАО «Кокс» (входит в Промышленно-металлургический холдинг) на строительство нового механизированного погрузочно-разгрузочного комплекса угля вместимостью 100 тыс. тонн, запущенного в эксплуатацию на прошлой неделе. Благодаря новому комплексу у предприятия появилась возможность ликвидировать открытую площадку хранения угля, следовательно, значительно снизить выбросы угольной пыли. Здесь впервые в России здесь применена разгрузка и транспортировка угля с использованием портального скрепового перегружателя – кран-крана. Это электромеханическое оборудование, работающее без каких-либо выбросов загрязняющих веществ. Пуск комплекса так же сократит простой вагонов, даст возможность проводить усреднение по шахтогруппам и качество угля и гарантирует 10 суток бесперебойного производства кокса.

821 миллион 227 тысяч рублей чистого убытка получило ОАО «Кузбассэнерго» (ТТК-12, входит в группу «Сибирская генерирующая компания») по итогам работы в январе-сентябре текущего года. Как говорится в материалах компании, за тот же период 2011 года чистый убыток составлял 1 млрд 261 млн. 510 тыс. рублей. За январь-сентябрь 2012 г. выручка компании выросла на 16,2%, до 24,93 млрд рублей. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Увеличение выручки связано, главным образом, с ростом бурный интерес среди наших партнёров именно потому, что в конце календарного года число проводимых торгов увеличивается в разы. Уверена, что нам удалось предоставить участникам максимум полезной информации и рассказать о новых услугах связи «МегаФона», выходящих далеко за рамки традиционной мобильной связи», – отметила Юлия Курачева, руководитель сектора по работе с бизнес-рынком Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон».

ПРЕСС-РЕЛИЗ

МТС ЗАПУСКАЕТ ПЕРВЫЕ ПАКЕТНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ ПЛАНШЕТОВ

Кемерово, РФ – ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (NYSE: MBT), ведущий телекоммуникационный оператор в России и странах СНГ, объявляет о запуске первой в России комплексной опции для планшетов «МТС Планшет», которая включает мобильное телевидение и безлимитный доступ в Интернет по всей стране в сетях 2G/3G/4G за ежемесячную плату 300 рублей.

Опция «МТС Планшет» доступна абонентам большинства тарифных планов и обеспечивает доступ к более чем 100 телеканалам в рамках сервиса «Мобильное ТВ» и безлимитный мобильный Интернет в сетях 2G/3G/4G по всей России с неограниченной скоростью в пределах 2 Гб в месяц. Клиенты, подключившие сервис до 9 января 2013 года в любом регионе России, смогут пользоваться им в течение первого месяца за 200 рублей. Также во всех салонах МТС представлены тарифные комплекты «МТС Планшет», в которые входит SIM-карта с одноименной опцией и тарифом «МТС Коннект-4». Стоимость комплекта составляет 300 рублей.

«Число пользователей планшетов в России динамично растет, только за первое полугодие объем рынка этих гаджетов в России вырос почти в пять раз. При этом владельцы планшетов более активно используют мобильный интернет и дополнительные сервисы, в том числе, мобильное ТВ. МТС, имея качественную высокоскоростную сеть 3G и развивая LTE, разработала для планшетов специальное комплексное тарифное решение, которое объединяет самые востребованные услуги – безлимитный доступ в Интернет по всей России и мобильное телевидение. «Пакетное» предложение обойдется пользователю в среднем на 60% ниже, чем подключение этих услуг по отдельности», – отметил вице-президент Группы МТС по маркетингу Василий Лазанчик.

Подключить опцию «МТС Планшет» можно с помощью сервисов: «Интернет-Помощник», «Мобильный Портал», набрав короткую команду *835* и кнопку вызова, «SMS-Помощник», направив SMS с текстом 835 на номер 111.

Для просмотра мобильного телевидения необходимо установить бесплатное приложение «МТС ТВ» из магазина приложений или по ссылке <http://tv.mts.ru/client>. При этом трафик, расходующий «МТС ТВ», не учитывается в лимите, после которого скорость доступа в Интернет ограничивается.

Дополнительная информация
Более подробную информацию об опции и комплектах «МТС Планшет» можно узнать по адресу www.mts.ru, в контактном центре МТС по номеру 8-800-250-0890, а также в салонах МТС.



Для этого им было предложено поучаствовать в мотивационной программе «Бизнес-кафе». В рамках этой программы прошли:
- Тренинг «10 Шагов от идеи до бизнеса» – поиск и оценка идеи, компетенции которыми должен обладать будущий предприниматель, миссия предпринимательства, инфраструктура поддержки бизнеса;
- Деловая игра «Тендер» – целеполагание и командостроение в бизнесе;
- Практические семинары: «10 шагов от организации бизнеса», «Поиск инвестиций» и «Разработка бизнес-плана для реализации идеи» – все шаги от идеи до разработки

ОТЕЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ

Новокузнецк, похоже, первым предоставит возможность гостям Кузбасса жить в современной четырехзвездочной гостинице. Компания-заказчик строительства уже занимается выбором генподрядчика. Тем временем проект строительства ещё одной гостиницы такой же «звёздности» трансформировался в идею создания современного торгового-офисного центра класса А. Подобными проектами Кемерово пока похвастаться не может.

На прошлой неделе на заседании градостроительного совета Новокузнецка были представлены проектные решения по строительству на площадке недалеко от администрации города 17-ти этажного торгового-офисного центра класса А. По словам заместителя председателя городского комитета градостроительства и земельных ресурсов Александра Колтакова, несколько лет назад в городе проявила интерес сеть гостиниц Hilton. Однако реальных шагов со стороны компании сделано не было, и теперь это место рассматривается как площадка под строительство торгового-офисного здания. Заказчиком проекта является новокузнецкое ООО «ИСК «ТС групп» (занимается инвестициями в строительство жилья и коммерческой недвижимости). Как рассказал «Авант-ПАРТНЕР» руководитель проектной организации ООО «АПМ-6» Александр Бриччев, на 1-3 этажах здания предполагается разместить объекты торговли и общепита, на остальных – офисы. Предусмотрена подземная парковка на 300 мест. Фасад центра предложено сделать из разноцветного стекла и бетона, а на крыше предусмотреть размещение террас для общепита. Как пояснил Александр Колтаков, в настоящее время обсуждаются различные варианты решения вопроса о проезде транспорта на участке, прилегающем к будущей стройплощадке. Речь идёт о проезде между зданиями администрации города и офисом



Сбербанка. Пока окончательного решения не принято. В самой компании «ТС групп» рассчитывают, что свою позицию относительно проекта градостроительный совет примет ещё до конца года. А уже в начале следующего года в Новокузнецке начнётся строительство четырёхзвездочной гостиницы Park Inn by Radisson. Комплекс зданий с гостиницей ЗАГСом и рестораном будет строиться в районе сквера им. Ермакова. Сейчас всё подготовлено для освоения строительной площадки – вынесены инженерные коммуникации, ведётся отбор генподрядчика строительства. Завершена разработка проекта строительства,

подготовлены документы для прохождения госэкспертизы. По словам главы новокузнецкой компании – застройщика и инвестора – ООО «Отель-Н Капитал» Романа Говора, современная восьмиэтажная гостиница гостиница сможет надолго закрыть дефицит гостиничных мест (особенно в дни проведения мероприятий международного уровня). Ввод в строй этого объекта запланирован на 2014 год.

И, похоже, в Новокузнецке и в регионе в целом в ближайшие годы не появятся конкуренты этому проекту подобного уровня. О воплощении идеи холдинга СДС уже несколько месяцев ничего неизвестно. А другой проект московского ООО «РГИ-Кемерово» о строительстве гостиницы на 200 номеров на пересечении ул. Кирова и пр-та Советского сошёл на нет. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕР» недавно арбитражный суд кемеровской области прекратил производство по иску комитета по управлению муниципальным имуществом Кемерово (КУМИ) «РГИ Кемерово» о признании недействительным дополнительного соглашения к договору аренды земельного участка и обязали вернуть участку городу (договор аренды был заключён весной 2007 года, а дополнение к нему, которым предусматривалось завершить строительство в 2015 году, – в 2011 г.). Истец отказался от иска. Разногласия между администрацией Кемерово и «РГИ-Кемерово» по поводу площадки под строительство гостиницы удалось каким-то образом решить мирно.

Как сообщила Ольга Казаченко, председатель КУМИ отказ от исков был произведен «в связи с тем, что фактическое нарушение интересов муниципалитета было прекращено, в частности дополнительное соглашение №3 от 25 марта 2011 года 4 октября 2012 года было расторгнуто».

Александра Фомина
Антон Старожиллов

БУДУЩИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ УЧАТСЯ БИЗНЕСУ

Участники проекта «Ты – предприниматель!» уже писали эссе, презентовали себя и свою бизнес-идею, проходили собеседования и общались с членами комиссии. Пришло время непосредственно учиться организовывать своё дело!

завязывать партнёрские отношения?», «Привлечение капитала и инвестиций», «Социализация бизнеса».

Большое внимание было также уделено юридическим вопросам: выбор юридической формы и регистрация предприятия, открытие расчётного счёта, оформление печати, виды системы налогообложения и т.д.

Со всеми этими моментами участники программы могли ознакомиться, ориентируясь на опыт и знания выступающих. А форма диалога помогла сделать общение интереснее.

Так деловую игру «Тендер» провёл специально приглашённый гость Геннадий Авилов – кандидат психологических наук, доцент кафедры социальной психологии и психосоциальных технологий. В ходе игры участники получили навыки презентации проекта, умение работать в команде.

Познакомиться и пообщаться с действующими предпринимателями участники проекта смогли на мастер-классе. Один, по теме «История успеха молодого предпринимателя: особенности и перспективы бизнеса 21 века», дал сравнительно молодой (опыт предпринимательской деятельности – с 2009 г.) Константин Найчуков – директор ООО «Квадрата». Другой, «Предприниматель 90хх: маркетинговые коммуникации – как основа успеха развития бизнеса» проводил Игорь Казанцев

– директор ООО «Доминат трэнд», имеющий опыт предпринимательской деятельности более 12 лет.

Будущие предприниматели не стеснялись задавать вопросы, что вызвало одобрение со стороны состоявшихся бизнесменов. Находя совместно ответы на заданные вопросы, они по ходу обменивались визитками и активно включались в networking. В общем, можно смело сказать, что программа оказалась весьма полезной для многих участников.

Алексей Моисеев, КемГУ:
«Было интересно пообщаться с действующими предпринимателями и узнать от них, с какими трудностями они лично столкнулись и как их решили! Мне кажется, большинство людей хотели бы работать на себя, заниматься своим делом... Я среди их числа. Спасибо за такую продуктивную встречу».

Константин Найчуков, директор ООО «Квадрата»:
«Все больше молодых людей подходят к идее создания своего дела более ответственно. Не в той точке зрения, чем им интересно заниматься, а с той – на чём можно сделать успешный, выгодный бизнес. Они не носят розовые очки. Именно они будут создавать новые рабочие места, демонстрировать качественный бизнес. Это не может не радовать».

«Авант-ПАРТНЕР» не раз обращался к теме взаимодействия бизнеса и налоговых органов на предмет работы фирм-«однодневок». Несмотря на неоднократные разъяснения налоговых органов, вопросов у предпринимательского сообщества меньше не становится.

СЕЗОН ОХОТЫ НА «ОДНОДНЕВКИ»

Актуальность проблемы, возникшей у ряда предпринимателей подтверждается ростом их обращений в структуры поддержки и профессиональные сообщества. С этого и начался разговор в рамках заседания Комитета по развитию малого и среднего бизнеса КТПШ «Фирмы-однодневки: реальность и риски для бизнеса». Суть же проблемы сводится к тому, что при проведении проверок налоговые органы определяют у контрагентов проверяемых предприятий «признаки фирм-однодневок» и аннулируют связанные с ними расчёды, а также вычеты по НДС. В результате чего прибыль вырастает, что влечёт за собой доначисление налогов на неё.

Повышение активности налоговых органов в отношении выявления «однодневок» вылилось в требования самим вести контроль за партнёрами, а при проверках (или уже в судебной инстанции) доказывать, что, заключая сделку, ты проявил все необходимые действия «должной осмотрительности».

«ОСОБО ВАЖНОЕ ЗАДАНИЕ»

Для того, чтобы выявить неблагонадёжных контрагентов, Минфин (письмо № 03-02-07/1-197) от 03.08.2012 предлагает налогоплательщикам примерно следующее:

Нужно «оценить или проверить» полномочия руководителя компании-контрагента и документа, удостоверяющего его личность. А, следовательно, познаться лично. Выяснить фактическое местонахождение контрагента и

его производственных (торговых) площадей. Получить «свежую» выписку из ЕГРЮЛ. «Исследовать отсутствие очевидных свидетельств возможности реального выполнения контрагентом условий договора с учётом времени... на выполнение...». И, наконец, «проявить должную осмотрительность и осторожность при выборе контрагентов с учётом критериев налоговых рисков» (они разработаны органами ФНС в количестве двенадцати).

Понятно, что справиться с таким заданием и заслужить доверие налоговых органов, дано не всякому рядовому налогоплательщику. Во всяком случае, Елена Латышенко, президент МФПМП г. Кемерово сильно сомневается как в возможностях предпринимателей вести столь тонкую оперативную работу, так и в её целесообразности: «Налоговые службы рекомендуют лично знакомиться с каждым руководителем предприятия-контрагента. Как можно представить процесс такого «знания» для тех, кто имеет сотню и более партнёров? Можно представить и другую ситуацию, когда контрагентов не так много, но их география достаточно широка. И, наконец, какими ресурсами должен обладать предприниматель, чтобы обеспечить тот объём работ по выявлению «достаточной осмотрительности», который рекомендует налоговая?»

Мы в первую очередь озабочены поддержкой малых предпринимателей, которые только начинают своё дело. И согласна с тем, что надо вооружить их инструментарием для безопасности. Именно начинающие си-



особую зону риска. С одной стороны, у них недостаточно знаний и опыта в том, как именно наблюдать эту «достаточную осмотрительность». А с другой, если они даже воспользуются рекомендациями налоговой службы по отношению к партнёрам, то сами при этом будут обладать всеми признаками «фирм-однодневок»: по уровню рентабельности на старте, по наличию убытков на протяжении определённого периода и целому ряду других критериев риска».

КТО ЗА КОГО В ОТВЕТЕ

Многие предприниматели уже всерьёз озаботились проблемой «осмотрительности» и стараются как можно более тщательно страховать себя от неожиданностей при будущих проверках. На контрагентов собираются целые досье. Но это далеко не всегда помогает. Официальное закрытие предприятия-контрагента между двумя регулярными поставками товара уже будет расценено налоговой как работа с «фирмой-однодневкой». А проверить факт закрытия или полностью перечисления налогов иногда просто невозможно.

ИДТИ В ОБЛАСТЬ ЗАКОНА

Исключительно в правовой плоскости видит разрешение противоречий между предпринимателями и контролирующими органами Юрий Дорошенко, генеральный директор ООО «КузбассГИСИЗ»: «До тех пор, пока у нас в законе – я подчёркиваю это, в законе, а не в инструкциях или письмах контролирующей структуры – чётко и внятно не будут прописаны все нюансы, связанные с фирмами-

однодневками, с обязанностями налогоплательщика, обязанностями налоговой и других контрольных служб, ясности не прибавится. Сейчас, по сути, происходит перекладывание на плечи налогоплательщика контрольных функций государства. То есть, нам с вами фактически говорят: вы контролируйте каждую ситуацию, а мы потом оценим – как вы с этим справились. Но это ненормально».

Например, наши соседи из Казахстана, по словам Владимира Шимановича, началька отдела по надзору за соблюдением прав предпринимателей Кемеровской областной прокуратуры, на законодательном уровне закрепили признаки «фирм-однодневок». А на налоговых органах лежит обязанность – регистрировать и вести специальный учёт фирм, которые признаны сомнительными. Этот список фирм, обладающих «признаками номинальности и однодневности», является общедоступным, так что каждый действующий субъект предпринимательства имеет возможность получить такую информацию о потенциальных партнёрах.

Сергей Волоков

НОВОСЕЛЬЕ АЛЬФА-БАНКА

В канун своего десятилетия, 15 ноября, Альфа-Банк в Кузбассе приобрёл новое здание, в которое переезжает операционный офис «Кемеровский», по адресу улица Соборная, 3. В помещении площадью 1767 кв. метров будут обслуживаться физические и юридические лица. В том числе предусмотрено отдельное помещение для ВИП-клиентов, открытие которого намечено на 30 ноября.

Как отметил управляющий ОО «Кемеровский» Альфа-Банка Валерий Кубасов, открытие офиса по адресу Соборная, 3 – новая веха в истории банка в Кузбассе. «Тем самым мы говорим, что мы здесь всерьёз и надолго», – сказал он.

На торжественной церемонии, посвящённой этому событию, присутствовали заместитель губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов и космонавт, дважды герой Советского Союза Алексей Леонов.

«Альфа-Банку в этом году исполняется 10 лет, и он уже обладает сетью офисов, внедряет современные технологии обслуживания клиентов», – говорит Дмитрий Исламов. – Но, главное,

настолько банк сейчас стал динамичным... В первую очередь это происходит благодаря его руководителю, Валерию Кубасову. За короткий срок объём выделенных банком кредитов составил 40 млрд рублей. Среди его клиентов такие надёжные и серьёзные компании как СДС, Кузбассразрезуголь, Стройсервис, Кузбасская топливная компания. Физическим лицам выдано кредитов на сумму 3,5 млрд рублей».

Алексей Леонов отметил, что за последние годы кемеровский филиал Альфа-Банка имеет лучшие показатели среди всех остальных. «Это добавляет огромную радость, что здесь в Сибири нами элегантно и красиво готовится банковский продукт», – заметил он.



От имени губернатора Амана Тулеева Валерий Кубасов и его заместитель управляющего Артем Микхов вручили медали «За служение Кузбассу» за большой вклад в развитие банковской системы в Кемеровской области.

Как пояснила директор по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка Светлана Головина, новый офис – первое открытое отделение в 2012 году. До конца года планируется открыть ещё одно – на Радуге. На следующий год в Березовском, Белове и Ленинске-

Кузнецком будут открыты ещё три микроотделения. На сегодняшний день отделения Альфа-Банка в Кузбассе присутствуют в Кемерове, Новокузнецке и Юрге. Кроме того, в Кемерове действует центр по обслуживанию клиентов потребительского кредитования. 26 ноября такой же центр открывается в Новокузнецке.

Доля рынка Альфа-Банка по розничному кредитованию в Кузбассе – почти 5%. По зарплатным клиентам – 10%. По корпоративным клиентам – чуть больше 12%. Характерно, что в доле по корпо-

ративным клиентам за последний год банк вырос на 100%.

«В прошлом году к нам пришёл новый управляющий, Валерий Кубасов, благодаря которому мы усилили команду и с новыми темпами вошли в рынок, нарастили объёмы кредитования», – говорит Артем Микхов. – В том числе нам помог растущий рынок. После кризиса предприятия стали догонять свою инвестиционную программу, мы им вовремя предложили нужные продукты».

Максим Москвичкин

СОХРАНИТЬ В НЕДВИЖИМОСТИ

Непрекращающееся падение цен на основные виды кубаской продукции (металлургия и уголь), стабильно в Европе и политические риски заставляют инвесторов рассматривать неблагоприятные прогнозы развития экономики как вполне вероятные. В этих условиях одним из наиболее актуальных вопросов становится сохранение своих сбережений. Недвижимость привычно рассматривается как наиболее простой и понятный для большинства способ инвестирования, но и здесь есть свои «подводные камни».

Преимущества инвестиций в недвижимость понятны и вряд ли требуют серьезных пояснений – большинство людей полагают, что спрос на недвижимость, опуская временные колебания рынка, стабилен, и потерять крупную сумму здесь маловероятно. Помимо сохранения средств, недвижимость способна приносить ежемесячный доход от сдачи в аренду, покупая таким образом своё содержание и принося собственнику прибыль, что позволяет минимизировать убытки даже в том случае, если на рынке сложится неблагоприятная ситуация. Тем не менее, у этого инструмента есть и свои недостатки, самый очевидный из них – низкая ликвидность. В случае, если потребуется быстро вернуть помещение обратно в наличность, продать квартиру одновременно быстро и выгодно будет очень непросто. Выигрывая в стабильности, в этом виде недвижимости серьезно проигрывает рынок акций.

«На рынках ММВБ и РТС сделки происходят по принципу «поставка против платежа»: обороты есть всегда и, прогнозируя снижение стоимости своих акций, их можно продать за минуту, – рассказывает управляющий Кемеровским филиалом банка БКС Премьер Олег Опивалов. – С квартирой так не получится. С другой стороны, некоторые рассматривают и улучшение своих жилищных условий как инвестицию».

Есть у недвижимости как инвестиционного инструмента и другой недостаток – минимальный ценовой порог для вхождения в эту сферу довольно высокий.

Правда, в качестве варианта для инвестора со скромным начальным капиталом есть ипотечное кредитование, но эксперты сомневаются в целесообразности подобного шага.

В начале ноября «Ведомости» опубликовали статью, в которой, опираясь на исследование аналитиков компании «Финэкспертиза», сделали вывод о том, что в подавляющем большинстве субъектов Федерации сроки окупаемости инвестиций в однокомнатную квартиру с целью последующей сдачи в аренду при использовании ипотечного кредита составляют 20-40 лет. За основу была взята среднестатистическая однокомнатная квартира площадью 40 кв. метров (самый «ходовой» товар на арендном рынке жилья и дорогой в точки зрения стоимости 1 кв. метра). Согласно этому исследованию, при условии ипотечной ставки 13% годовых в рублях, сроке кредитования на 15 лет и первоначальном взносе в 20% от стоимости квартиры, ежемесячный аннуитентный платеж для Кемеровской области на 5 тыс. рублей превышает доход от сдачи квартиры в аренду. Поясним, что для определения стоимости квартиры аналитики использовали данные Росстата по средней стоимости 1 кв. метра жилья на вторичном рынке, в Кемеровской области эта сумма составила 35,26 тыс. рублей, стоимость квартиры указанных параметров – порядка 1,41 млн рублей.

Генеральный директор агентства недвижимости ООО «Рикон-Панацея» Наталья Корчуганова

считает, что приведенные расчеты некорректны: «В Кемерове таких цен нет. А рассматривать средние данные по региону, как «среднюю температуру по больнице», некорректно».

Кроме того, текущий год Наталья Корчуганова оценивает как вполне благоприятный для приобретения недвижимости. «Инвестирование целесообразно в те объекты, которые построены на 20-30% и будут вводиться в конце 2013 – начале 2014 года. Квар-



Олег Опивалов: «Некоторые рассматривают и улучшение своих жилищных условий как инвестицию»

тиры в таких домах можно приобрести сегодня по цене 36 тыс. рублей за кв. метр, если объем инвестиций более значительный (10-30 квартир), то застройщик может пойти на дополнительные скидки. Даже если в 2013-2014 годах будет экономический спад, в 2016-2017 годах снова начнется рост. Таким образом, деньги не обесценятся, поскольку квартира приобретена на ранних стадиях, да и цена после сдачи дома в эксплуатацию уже будет другая – порядка 42 тыс. рублей за кв. метр. В итоге прибыль с 1 кв. метра – 6 тыс. рублей, доходность

около 30%. В этом случае я бы даже не советовала покупателю сдавать эту квартиру в аренду – ведь перед этим нужно будет еще вложить деньги в отделку. Как вариант, такую квартиру можно продавать, когда только начнется рост цены, и снова инвестировать в недвижимость на начальном этапе строительства».

При этом Наталья Корчуганова добавляет: «Я бы поостереглась советовать человеку приобретать квартиру с целью последующей сдачи в аренду. Купив квартиру за 2 млн рублей, можно получить с неё в месяц 12-15 тыс. рублей, но с неё ещё нужно заплатить за коммунальные услуги. В год получается прибыль порядка 140 тыс. рублей. Вместо этого можно положить те же 2 млн рублей на хороший депозит под 10% годовых – прибыль в год составит уже 200 тыс. рублей, и это без всякой «головной боли» – не нужно никого проверять, беспокоиться о том, в каком состоянии квартиры оставят квартиру».

В то же время в кризис деньги обесцениваются, поэтому желание людей перевести накопления в надёжный актив вполне понятно.

Специально для инвесторов, опасаящихся кризиса и не готовых рисковать своими деньгами, Олег Опивалов рекомендует структурные продукты с полной защитой – это гибридные ценные бумаги, доходность которых зависит от изменения цены какого-то базового актива (им могут быть акции, индексы, курсы валют или цены на сырьевые товары). Как и банковский депозит, структурный продукт защищает вложения от форс-мажора на рынке, но, в отличие от депозита, не обеспечивает гарантированного дохода. Зато в случае реализации благоприятного прогноза по росту стоимости базового актива доход инвестора может превысить банковские проценты по депозиту.

Для желающих всё же инвестировать в недвижимость и получать в последующем доход от сдачи в аренду Наталья Корчуганова

рекомендует обратить внимание на коммерческий сектор: «Имеет смысл сегодня купить помещение у застройщиков по недорогой цене, а в 2013-2014 году, когда здание будет сдано в эксплуатацию, отремонтировать или даже сдать в аренду без ремонта, – так тоже делают. Доход с коммерческой недвижимости гораздо выше, а если это небольшая площадь, она всегда



Наталья Корчуганова: «Я бы поостереглась советовать человеку приобретать квартиру с целью последующей сдачи в аренду»

будет востребована: в результате и сохранение денег, и получение прибыли. К примеру, в Кемерове в районе Радуги помещение в 100 кв. метров можно купить за 5 млн рублей (45-50 тыс. рублей за 1 кв. метр). Это вложение на 1,5 года, пока не закончится строительство. Стоимость аренды в этом районе от 600 рублей до 1 тыс. за 1 кв. метр (не считая торговых помещений – они дороже). В итоге доход с 5 миллионов порядка 800 тыс. рублей в год – в любом случае это выше банковского депозита. Плюс сохранение денег, не говоря уже о том, что цена помещения к моменту завершения строительства будет уже не 5 млн, а порядка 7 млн рублей».

Ксения Сидорова

АРЕНДА



1) г. Белово, пгт. Инской, ул. Ильича, 23
Площадь аренды до 540 кв.м.

Помещение располагается на первом этаже жилого здания, расположенного на одной из центральных улиц населенного пункта, с хорошим пешеходным потоком. Часть помещения занимает розничный магазин «Цимус» (товары бытовой химии, косметики и парфюмерии). На сегодняшний день в помещении функционирует несколько предприятий торговли, в том числе и по торговле продовольственными товарами.

2) г. Юрга, пр. Победы, 32
Площадь аренды до 426,5 кв.м.

Варианты расположения помещения: на первом этаже жилого здания (до 346,5 кв.м.) либо цокольном этаже жилого здания (до 426,5 кв.м.), расположенного в новом жилом микрорайоне, с хорошим пешеходным потоком. Часть помещения занимает розничный магазин «Цимус» (товары бытовой химии, косметики и парфюмерии).

3) г. Ленинск-Кузнецкий, пр. Кирова, 34Б
Площадь аренды до 730 (283,1 кв.м. – первый этаж, 447 кв.м. – цокольный этаж)

Варианты расположения помещения: на первом этаже жилого здания (либо цокольном этаже жилого здания, расположенного в центре города (в непосредственной близости от главной площади), с хорошим пешеходным потоком. Часть помещения занимает розничный магазин «Цимус» (товары бытовой химии, косметики и парфюмерии).

4) г. Новокузнецк, ул. Хлебозаводская, 5.
Площадь аренды от 50 кв.м. до 3280 кв.м.

Основная транспортная магистраль города, непосредственная близость к центру города. Площади располагаются в новом здании (2010 года постройки) формата торгового центра. Имеется возможность подъезда и разгрузки грузового транспорта, стоянка для посетителей на 300 стояночных мест. Общая площадь здания 12 000 кв.м. В здании функционирует магазин оптово-розничной торговли «Цимус» (формат cash&carry).

5) г. Кемерово, ул. Двужильного, 30а
Площадь аренды до 298,3 кв.м.

Помещение располагается на первом этаже жилого здания, расположенного в новом жилом микрорайоне, с хорошим пешеходным потоком. Часть помещения отведена для размещения розничного магазина «Цимус» (товары бытовой химии, косметики и парфюмерии).

6) г. Кемерово, ул. Тухачевского, 40А

Офисные и торгово-складские площади, располагаются на территории оптовой базы. Возможность подъезда и стоянки грузового автотранспорта.

Контакты: (3842) 31-42-71, 7-923-618-9999
urist_cimus@mail.ru, Антон Павлович

ЖКХ: КТО И КАК УПРАВЛЯЕТ ЖИЛЬЁМ

Продолжение. Начало на стр. 1

Лысенко, директор Юргинского филиала СРО НП «Объединение предприятий ЖКХ «Регион 42» (СРО НП «Регион 42»). – Дело в том, что, проработав здесь несколько лет, уйти куда-то трудно. И у большинства сегодняшних директоров управляющих компаний стаж работы в ЖКХ по тридцать и более лет.

Управление многоквартирными домами – а это и нормальный жилой фонд, и ветхое и аварийное жильё, – не приносит много прибыли. Пока что рентабельность «нормальных» УК лежит в пределах 4-5%. А самой большой проблемой до сих пор остаются отношения с ресурсоснабжающими компаниями, так называемой коммунальной триады: собственник – управляенец – ресурсник. Головная боль для УК – неплательщики. Но в результате всего этого ресурсники судятся с управляющими компаниями, а реальные должники остаются как бы в стороне. Ситуация становится опасной, потому что управляющую компанию в определённый момент можно обанкротить, она не обладает такими собственными средствами, которые могли бы перекрыть возникающую задолженность.

Выход здесь только в прямых договорах собственников с ресурсоснабжающими организациями. В Новокузнецке этот подход уже внедряется, в Кемерове и других городах – пока нет.

По мнению Александра Александрова, заместителя генерального директора СРО НП «Регион 42», 85% всех получаемых доходов уходит на ресурсоснабжающие организации. Не более 13-15% остаются в

УК. А после уплаты всех налогов и прочих платежей в распоряжении УК остаётся не более 3% – это в лучшем случае, а нередко компания работает просто в ноль.

Тем не менее, с рынка никто не уходит добровольно. И зачастую возникают подозрения (юридически они подкрепляются доказанными примерами), что недобросовестные игроки рынка ЖКХ, спекулируя на проблемах, максимально завышают свои затраты при нулевом качестве обслуживания. Корни этого ещё в прошлой эпохе, когда чётких стандартов в деятельности системы ЖКХ просто не существовало. Теперь практически всё определено федеральными и областными законами: разработаны тарифообразующие методики, вводятся единые формы платёжных документов, стандартизируются требования к уровню технической базы и подготовки персонала.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

Наблюдение за работой сферы ЖКХ на муниципальном уровне возложено на специализированные учреждения. В областном центре это МБУ «Жилкомцентр», основной функцией деятельности которого является организация контроля. Он ведётся как за содержанием жилого фонда – в тех зданиях, где имеется муниципальная собственность (для справки – 10% жилья в Кемерове – муниципальный фонд), так и за проведением капитального ремонта. Капремонт «Жилкомцентр» контролирует проведение капремонта, реализуемого (хотя бы частично) за счёт субсидий из муниципального или федерального бюджетов.

– Нас интересует практически всё, что касается управления жилым фондом и содержания многоквартирных домов, качества предоставления коммунальных услуг – говорит Валентина Вечкилева, директор МБУ «Жилкомцентр». Для этого существуют уже устоявшиеся процедуры проверок и определённый график. Проверяется состояние крыши и инженерных сетей, уборка придомовой территории и подъездов, выполнение работ и услуг в соответствии с правилами и нормами технической эксплуатации жилых зданий. По итогам составляются акты с предписаниями об устранении недостатков. Сами мы не имеем права наказать управляющую компанию, но можем инициировать этот процесс. И если понимаем, что устранение недостатков обойдётся гораздо дешевле серьёзных штрафов. Контролируем мы и выполнение жилищно-правового законодательства, к примеру, федерального закона 261 ФЗ «Об энергосбережении и энергоэффективности...».

Где-то мы ограничиваемся только функциями надзора, а где-то оказываем помощь управляющим компаниям. В целом, сейчас в городе работают более сорока управляющих компаний. Мы не делим управляющие компании на «хорошие» и «плохие», нарекания есть у всех и «отличников» в этой сфере просто не бывает. Делить их сегодня можно на большие и маленькие, а кроме того – на компании, обслуживающие только что построенное жильё и компании, работающие со старым фондом. Понятно, что последнее приходится значительно труднее.

Окончание на стр. 8

КОМПАНИЯ «БАЗИС»: ИНВЕСТИЦИИ В НАДЁЖНОСТЬ

В этом году группе компаний «Базис» исполняется 5 лет. Начиная свою работу на благо экономики региона со строительного и проектного направления, с накоплением опыта в данной сфере компания пошла дальше и сегодня занимается инвестированием в сферу коммерческой недвижимости. Стать партнёром и соинвестором компании может каждый, кто всерьёз задумался о сохранении своих сбережений от обесценивания в эпоху экономической нестабильности.

Инвестиционное направление компании «Базис» стало развиваться не так давно, но уже сегодня в активе компании есть различные объекты коммерческой недвижимости.

Создана и успешно работает команда специалистов, обеспечивающая высокую эффективность и безопасность инвестиций. Залогом этого является детальное изучение проектов с применением передовых методов анализа и средств автоматизации. Благодаря собственному строительному направлению компания имеет возможность приобретать на выгодных условиях в том числе такие объекты, которые требуют дополнительных вложений, завершать их строительство

или производить реконструкцию, что позволяет значительно повысить прибыльность от вложений. Всё это обеспечивает устойчивое конкурентное преимущество компании на рынке инвестиций.

Вложение средств в недвижимость является надёжной гарантией возврата инвестированного капитала...

Рынок недвижимости не нуждается в рекламе с точки зрения целесообразности инвестирования в него. От рынка акций он отличается гораздо большей стабильностью и прогнозируемостью.

Доходность от него значительно превышает процентные ставки по банковским вкладам, которые не всегда перекрывают даже уровень инфляции. Вложение средств в недвижимость, стоимость которой растёт с течением времени, является надёжной гарантией возврата инвестированного капитала. Кроме того, объект недвижимости способен ежемесячно приносить стабильный доход от сдачи в аренду. Дефицит качественных объектов торговой, а также офисной и складской недвижимости до сих пор ошутим, поэтому стабильный спрос на аренду обеспечен на годы вперёд.

Пожалуй, главная сложность, с которой могут столкнуться по-

тенциальные инвесторы – высокая стоимость недвижимости, ведь далеко не каждый обладает таким объёмом средств, чтобы самостоятельно приобрести целый объект. Сотрудничество с компанией

«Базис» решает эту проблему, позволяя осуществлять совместное инвестирование в проекты. К тому же компания берёт на себя непосредственное управление недвижимостью и все вопросы по юридическому сопровождению договоров аренды, что избавляет остальных инвесторов от этих забот...

Компания «Базис» берёт на себя непосредственное управление недвижимостью и все вопросы по юридическому сопровождению договоров аренды, что избавляет остальных инвесторов от этих забот...

чекскому сопровождению договоров аренды, что избавляет остальных инвесторов от этих забот. Компании «Базис» уже доверили свои средства ряд крупных предприятий и организаций области. Стоит отметить, что компания «Базис» не ограничивает свою деятельность рамками Кемеровской области, заходя и в другие регионы России, а также рассматривая в перспективе выход на международный уровень. Для реализации смелых планов компании нужны средства, но Андрей Ковалевский,

Компании интересны и другие направления инвестиций, в том числе инвестиции в действующий бизнес. Последним приобретением компании в этой сфере стала покупка акций одного из предприятий полиграфической отрасли Кузбасса – Юргинского производственного полиграфического объединения.

650000, г. Кемерово
ул. Арочная, 41
телефон (3842) 485-000
факс (3842) 485-001

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ

Коруд

г. Кемерово, ул. Грузовая, 18
тел.: (3842) 57-04-81, 67-26-94

БЕТОН, РАСТВОР, КИРПИЧ ПЕСКОБЕТОН

ГИДРОТЕХНИЧЕСКИЙ БЕТОН

ПОЛИСТИРОЛЬБЕТОН

УСЛУГИ БЕТОНОНАСОСА

АВТОБЕТОНОСМЕСИТЕЛИ

+ ДОСТАВИМ ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО
+ К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ ОСОБЫЙ ПОДХОД

ЖКХ: КТО И КАК УПРАВЛЯЕТ ЖИЛЬЁМ

Окончание. Начало на стр. 1
КАК ПОВЛИЯТЬ НА ЧАСТНИКА

Частные компании, обслуживающие такое же частное жильё контролируют муниципальные органы не подлежат (исключение – кон-



Владимир Козмин: «Пока у нас сохраняется тенденция обслуживания вновь построенного жилья самими застройщиками, что покрывает все недостатки в строительстве и заведомо снижает его качество»

кретные жалобы). Здесь, заинтересованные в повышении качества на рынке в целом компании нашли выход в создании саморегулируемых организаций (СРО). Сейчас в Кемеровской области действуют два таких объединения и принято решение о создании третьего. Саморегулируемая организация Некоммерческое Партнёрство

«Объединение предприятий ЖКХ «Регион 42» была создана в начале 2010 года в Юрге. Ее базой стала мощная управляющая компания «Коммунальщик», в состав которой входят и ресурсоснабжающие компании. Сегодня в составе СРО уже более 80 организаций практически из всех территорий Кузбасса, а также из Новосибирска и Томска. Помимо головной организации в Кемерове действуют два территориальных филиала в Юрге и Новокузнецке.

– Главная цель нашего объединения, – считает **Анатолий Бочаров**, генеральный директор СРО, – обеспечение соблюдения своими членами стандартов и правил по управлению многоквартирными домами, а также контроль за соблюдением требований стандартов и правил, взаимная ответственность и гарантии качества услуг, которое обеспечивает саморегулирование сообщества.

В настоящее время членство в СРО предприятий ЖКХ добровольное, но уже сегодня в преддверии вступления в силу дополнений к Жилищному кодексу РФ (глава 9) всё меняется. Государство делегирует часть своих полномочий СРО. Теперь все управляющие компании должны будут вступить в саморегулируемые организации. Это очень полезная инициатива власти. Создание СРО позволит объединить этот рынок, навести на нём порядок, внедрить здоровые кон-

курентные методы предоставления услуг, тем самым максимально повысив качество обслуживания.



По словам Валентины Бичикловой, МБУ «Жилкомцентр» контролирует проведение капремонта, реализуемого (хотя бы частично) за счёт субсидий из муниципального или федерального бюджетов

К КАЧЕСТВУ ЧЕРЕЗ СТРАТЕГИЮ

Подходы к обеспечению качества могут быть разными. И первоначальным залогом его достижения может стать контроль на самых ранних стадиях – уже в ходе строительства жилья. Так считает **Владимир Козмин**, председатель Совета Партнёрства «Регион 42», директор ООО «Жилсервис».

– Ситуация, когда строители сдают выстроенный дом, развивается сейчас по двум вариантам

По закону перед этой сдачей муниципалитет должен проводить аукцион по выбору управляющей компании. Ранее бытовала схема, когда застройщики регистрировали собственную управляющую компанию. Это преследовало две цели: сократить расходы по содержанию ещё не проданного жилья, а второе – уйти на пятилетний (гарантийный) срок от тех проблем, которые несут недостатки, допущенные в ходе строительства. После этого дом – с выросшим грузом проблем – предлагался другой управляющей компании. Поэтому мы сегодня предлагаем организовать технадзор от ЖКХ с независимой управляющей компанией, предвзятую выбранной уже на стадии строительства. Это избавит нас от ситуации, в которой мы берём на обслуживание дом как «кота в мешке». Но пока у нас сохраняется тенденция обслуживания вновь построенного жилья самими застройщиками, что покрывает все недостатки в строительстве и заведомо снижает его качество.

То есть, на первом этапе необходима независимая приёмка дома сферой ЖКХ. А на втором, уже знающая особенности конкретного дома управляющая компания должна к договору о купле-продаже подготовить подробный расчёт, отражающий все дальнейшие расходы по содержанию здания. Список новых технологий, приме-

няемых при строительстве и нового оборудования для современных домов, постоянно растёт и ширится. А потому и жильцы, и управляющие



Анатолий Бочаров: «Главная цель СРО – обеспечение соблюдения стандартов и правил по управлению многоквартирными домами, а также взаимная ответственность и гарантии качества услуг, которое обеспечивает саморегулирование сообщества»

компании должны договориться о предстоящих работах заранее – как в плане расчёта платежей, так и в плане привлечения для их производства компетентных и ответственных специалистов. Сегодня мы предлагаем переход на такую систему отношений от имени Сибирской ассоциации ЖКХ и стараемся привлечь к общей полемике всех горожан.

Сергей Волков

ТАКСИ ВЕЗУТ И МЕНЯЮТСЯ



После вступления в силу нового Федерального закона РФ от 21.04.2011г. №69-ФЗ «О регулировании рынка таксомоторных перевозок» прошло больше года. За это время ряд фирм, осуществляющих пассажирские перевозки легковым транспортом, легализовались, некоторые ушли с рынка, но по оценке экспертов, в Кузбассе до сих пор около 30% такси остаются нелегальными.

ЗАКОННО И ФАКТИЧЕСКИ

По информации УФНС по Кемеровской области, по состоянию на 1 августа 2012 года в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ), Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) Кемеровской области зарегистрировано 524 юридических лица и 2087 индивидуальных предпринимателей, осуществляющих основную и дополнительную деятельность в сфере такси.

В течение 2011-2012 годов в налоговых органах области было зарегистрировано более 1000 индивидуальных предпринимателей, для которых основной деятель-

ностью является «деятельность такси». Из них 510 физических лиц были зарегистрированы с января по май 2012 года. За аналогичный период 2011 года с данным видом деятельности было зарегистрировано только 121 физическое лицо. Помимо этого, как пояснила «Авант-ПАРТНЕРУ» начальник отдела по координации работы легковых такси департамента транспорта и связи Кемеровской области **Анастасия Шилина**, департаментом проводится ежеквартальный мониторинг организаций, осуществляющих деятельность по перевозке пассажиров и багажа легковым такси на территории Кузбасса. Данные для монито-

ринга формируются посредством информации от муниципальных образований, а также анализа рекламы, которая размещается в средствах массовой информации. Согласно мониторингу, на территории области осуществляют деятельность около 280 организаций такси. В данном случае под организацией такси подразумевается как перевозчик с собственным парком транспортных средств, так и диспетчерский пункт с привлечённым парком. При этом более 80% из них имеют свой диспетчерский пункт.

ПЕРЕВОЗКИ ПОД КОНТРОЛЕМ

Для контроля ситуации с перевозками пассажиров таксомоторами в Кузбассе создана межведомственная координационная группа, куда входят представители департамента транспорта и связи Кемеровской области, управления ГИБДД

и других структур. Аналогичные межведомственные группы созданы в городах и районах области. На муниципальных уровнях также проводятся контрольные мероприятия – совместные рейды контролирующих служб по выявлению «нелегальных такси» как просто на улицах муниципальных образований, так и посредством вызова машины через диспетчерские службы. По итогам работы этих групп с февраля по октябрь 2012 года было выявлено более 280 водителей, осуществляющих предпринимательскую деятельность без соответствующей государственной регистрации.

Окончание на стр. 10



БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ СЧЕТА

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

WWW.KUBANK.RU
8-800-500-50-11
ПР. СОВЕТСКИЙ, 48А, Тел.: 77-79-13
Б-Р СТРОИТЕЛЕЙ, 28/1, Тел.: 37-34-96

РЕКЛАМА УСЛОВИЯ УКАЗАНЫ ПО ТАРИФНОМУ ПЛАНУ «НОЛЬ». * ПО СИСТЕМЕ ДБО. СТОИМОСТЬ ВЕДЕНИЯ СЧЕТА ПО БУМАЖНОЙ ТЕХНОЛОГИИ – 2 000 РУБ./МЕС. СТОИМОСТЬ ПЛАТЕННЫХ ПОРУЧЕНИЙ – ОТ 85 ДО 150 РУБ. ЗА ШТ. ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ НА САЙТЕ, В ОФИСАХ БАНКА И ПО ТЕЛЕФОНУ ГОРЯЧЕЙ ЛИНИИ. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА МОМЕНТ ВЫХОДА РЕКЛАМЫ. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА». ЛИЦ. ЦБ РФ №65



МЕТАМОРФОЗЫ ФРАНШИЗЫ

По статистике Группы Ренессанс страхование, у 75% клиентов компании происходит всего один страховой случай в год. Справедливо, что стоимость каско для таких клиентов должна быть меньше. О том, какие существуют способы экономии при покупке полиса каско без потери сервисных функций, рассказывает директор Кемеровского филиала Группы Ренессанс страхование Сергей Соколов.

– **Но как выбрать правильный размер франшизы? Как рассчитать оптимальный лимит, которого будет достаточно в случае наступления страхового случая?**

– Наша компания предлагает своим клиентам три вида франшизы. Вам остается только подобрать наиболее подходящий для вас. Опытным и аккуратным водителям, которым страховка каско нужна, скорее, на крайний случай мы предлагаем «Стандартную франшизу». Например, страховка каско на Nissan Juke (2011 года выпуска, стоимостью 800 тысяч рублей) с водителем в возрасте 38 лет и стажем 15 лет стоит 36 487 рублей, а с франшизой 10 тысяч – всего 24 641 рубль.

Для тех, кто пока не уверен в своем опыте, но также есть желание сэкономить, мы можем предложить вариант, когда ваш первый страховой случай мы возмещаем полностью, а второй и следующие – за вычетом франшизы. Франшиза «Со второго случая» обеспечит вам необходимую защиту и поможет сэкономить на страховке.

Часто бывает, когда одной машиной пользуются несколько водителей. Они могут быть разного возраста и с разным опытом вождения. Например, когда в семье водят машину отец и дочь или сын. Страховка каско в этом случае может быть дороже до 40% из-за того, что один из водителей молодой и/или неопытный. Если «молодой» водитель будет пользоваться машиной изредка, и вы доба-

вили его в страховку «на всякий случай», то в этом случае мы рекомендуем установить для этого водителя «Персональную франшизу». Это делает страховку каско значительно дешевле и позволит не переплачивать за неопытного водителя. Франшиза будет действовать только тогда, когда автомобилем будет управлять «молодой» водитель. В остальных случаях для опытного водителя франшиза не действует. В каждом случае вы сами решаете, сколько сэкономить на каско.

– **Как в страховании с франшизой происходит выплата при наступлении страхового случая? В чем отличие?**

– Процедура урегулирования по страховке с франшизой ничем не отличается от обычной страховки. Поэтому вы просто обращаетесь в нашу компанию с заявлением о страховом случае. После принятия решения о возмещении ущерба, по вашему выбору мы выплатим возмещение деньгами, за минусом размера франшизы или же отремонтируем автомобиль, а вы оплатите в нашу кассу или кассу технического центра сумму франшизы.

– **Какие способы экономии при покупке полиса еще существуют?**

– Исключение рисков позволяет снизить стоимость страховки. Такой вариант подходит, когда вы редко пользуетесь машиной. Например, если не страховать

автомобиль от угона, то можно сэкономить 8-15% от стоимости каско. А если вы очень опытный водитель, то можете застраховать машину только на случай угона и «полной гибели» (когда машина не подлежит ремонту), тогда страховка каско вам обойдется на 65% дешевле.

Отсутствие противоголовок устройств, особенно на часто угоняемых автомобилях, увеличивает риск угона. И это обязательно отразится на цене страховки. Для необорудованного противоголовок устройствами автомобиля цена страховки будет на 7-12% (зависит от автомобиля и класса охранной системы) выше.

Покупка полиса онлайн, т.е. через наш сайт www.renins.com экономит порядка 20% ваших финансовых средств за счет отсутствия агентской комиссии и выбора нужных только вам сервисных опций.

Ренессанс[®]
страхование

ООО «Группа Ренессанс Страхование»

Кемерово, ул. Орджоникидзе, 2а
Тел.: (3842) 36-65-72
www.renins.com

Лицензия ФССИП № 000108477 от 16 февраля 2012 г.

БЛИЦОПРОС

«Авант-ПАРТНЕР» спросил кузбассовцев, какие изменения на рынке пассажирских перевозок такси они заметили после вступления в силу ФЗ-69 «О регулировании рынка таксомоторных перевозок».

Богдан Мегиль, директор ООО «Жёлтые такси»:

Принятие закона не стало для нас неожиданным. И до вступления его в силу автомобили предприятия имели оранжевые фонари, фирменную расклейку, таксометры, проходили регулярный техосмотр, ежедневный предрейсовый технический контроль, а водители – предрейсовый медицинский осмотр. Необходимо было нанести цветографическую схему на борта автомобилей и получить разрешения на перевозку.

При этом его введение совершенно не помогает. Официальные перевозчики обязаны соблюдать требования закона, содержать штат, платить налоги, проходить плановые и внеплановые проверки всевозможных надзорных органов. Из этого, в том числе, складывается стоимость перевозок для пассажиров. Во время как нелегальные такси, не неся указанных расходов, имеют возможность перевозить пассажиров по более низким ценам. При этом техническое состояние транспорта, а зачастую и квалификация лиц им управляющих вызывает как минимум беспокойство. Возможно, некоторые официальные перевозчики уйдут с рынка легальных перевозок.

Ольга Петрушина, консультант ООО «Агентство Профи»:

Я довольно часто езжу на такси, но особых изменений не заметила. Пользуясь в основном услугами такси «Maxim», «Ваше такси» и «Все пятерки». «Maxim» меня устраивает, так как цены самые низкие в Кемерове.

Часто такие фирмы проводят акции. Например, для меня было полным сюрпризом, когда вызвав такси «Всепятерки», я получила услугу бесплатно. У них проводилась акция «Каждый шестой вызов в подарок». Один раз пришлось ехать с ребенком. Я сообщила об этом диспетчеру «Все пятерки» по телефону, и такси приехало с крепким безопасником. Очень удобно.

Артем Сычёв, директор филиала ООО «Росгострах» в Кемеровской области:

Услугами такси пользуются редко, но если приходится, то вызываю «Maxim», так как они быстрее других приезжают. Отрицательно, что появились детские кресла. Но предварительно необходимо предупредить диспетчера, что поедешь с ребенком. В целом я изменений и никаких не заметил. Только цены подскочили.

Марина Кларисс, президент женского автоклуба:

Я сама автомобилист, но иногда приходится вызывать такси. Считаю, что пользоваться нужно только услугами легальных перевозчиков. В первую очередь – это вопрос безопасности. По моим наблюдениям, такси при перевозке детей кресла безопасности не используют, и это очень плохо. Что касается цен, то они последнее время сильно выросли. Но, по-прежнему, на рынке остаются фирмы, предлагающие более низкую стоимость своих услуг, чем другие. Например, один из самых низких цен в Кемерове у такси «Maxim».

ТАКСИ ВЕЗУТ И МЕНЯЮТСЯ

Окончание. Начало на стр. 9

Работа региональных и муниципальных властей даёт положительные результаты. Так, по словам председателя Гильдии «Такси Кузбасса», генерального директора ООО «DOC» (Новокузнецк) **Александра Маман**, на 1 января 2012 года в Новокузнецке насчитывалось около 200 такси. После вступления в силу закона часть из них закрылась, часть объединилась, многие легализовались, но многие просто переименовали свои услуги. Например, теперь они позиционируют себя как предприятия, оказывающие услуги легкого транспорта без упоминания слова «такси».

«При такой юридической формулировке пассажира, перед тем как сесть в автомобиль, должен

рынка таксомоторов ведёт самостоятельно и имеет свой опыт в этом плане. Так, во многих городах появились дополнительные стоянки такси вблизи остановок общественного транспорта. Через многофункциональные центры (МФЦ) в 10-и муниципальных образованиях области предпринимателям оказывается услуга по получению разрешений на перевозку легковыми такси пассажиров без выезда в Кемерово. В Новокузнецке на территории городского центра содействия малому и среднему предпринимательству с марта 2012 года действует пункт приема документов для получения разрешений на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковыми такси. На сегодняшний день специалистами центра ока-

ме того, здесь определили восемь специально отведённых мест для стоянки такси, общей вместимостью на 34 автомобиля.

Только за прошедшие полгода в Юрге проведено 11 проверок, направленных на выявление лиц, занимающихся незаконной деятельностью в сфере легкового такси. По результатам были выписаны штрафы на общую сумму более 26 тыс. рублей.

«За время существования Межведомственной муниципальной комиссии возникли трудности, – рассказывает заместитель главы города по экономическим вопросам **Елена Сухарева**. – Город относительно небольшой и «бомбилы» членов комиссии знают в лицо, поэтому проверки стали менее эффективны. При вы-

ТАКСИСТЫ ОБЪЕДИНЯЮТСЯ

На волне активизации собственников, связанной с появлением нового закона, в январе при Кузбасской торгово-промышленной палате (КузТПП) была создана Гильдия «Такси Кузбасса», в которую вошли крупные перевозчики из Новокузнецка (8 компаний, занимающих в городе 70% рынка) и Междуреченска (одна компания). На данный момент в организацию вступают ещё одна новокузнецкая компания и 3 прокопьевских предприятия. Как пояснил **Александр Маман**, цель Гильдии – создание цивилизованного рынка такси. Для достижения своей задачи организация совместно с госструктурами участвует в рейдах и других мероприятиях. В частности доставляет документы по регистрации такси из Новокузнецка в департамент транспорта и связи Кемеровской области.

Но есть определенные трудности. Членом гильдии может стать только член КузТПП. Кроме того, на фирму должно быть заведено наблюдательное дело в техническом отделе ГИБДД. С одной стороны, это требование вполне справедливо и способствует обеспечению безопасности пассажирских перевозок. С другой, из-за него небольшие организации, особенно индивидуальные предприниматели, не могут стать участниками Гильдии. Кроме того, Гильдия действует только на юге области.

Сейчас при поддержке департамента транспорта и связи в Кузбассе создается некоммерческое партнерство «Легковое такси», которое постепенно должно расширить сферу влияния на все города области.

«Для нас сейчас главное надать цивилизованный рынок, – говорит **Александр Маман**. – Если все такси будут следовать букве закона, улучшится качество обслуживания пассажиров. После отмены лицензирования в 2005 году на рынке началась чехарда по ценам. Добросовестные перевозчики вынуждены были снижать цены, как следствие, страдало качество услуг. Сейчас пытаются все вернуть на свои места, но сразу затянута гайки невозможно. Контролирующие органы ведут работу, создавая препятствия для нелегалов. Идеальный вариант – направлять усилия на качество и безопасность перевозок, чтобы ими занимались только профессиональные водители. При этом желательно сохранить тарифы. Хотя это сложно сделать в условиях постоянного роста цен на ГСМ и запчасти».

Максим Москвичин

«ПРОВЕРКИ НА ДОРОГАХ»

В марте 2012 года в адрес Управления Федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области поступил ряд заявлений (2 – от юридических лиц и 7 – от физических), в которых о наличии признаков нарушения ФЗ «О рекламе». Из заявлений следовало, что на рекламных конструкциях целого ряда улиц города Кемерово, в крупных торговых центрах, в подъездах домов и лифтах была размещена реклама служб заказа такси с определённым названием. По мнению заявителей, организация рекламировала себя не как диспетчерский пункт, а как такси, но согласно реестру разрешений, размещенных на сайте департамента транспорта и связи Кемеровской области, разрешений на осуществление перевозок пассажиров и багажа легковым такси у данной организации не было. Кроме того, после заказа такси клиентами, к ним приезжал автомобиль, который не отвечает требованиям закона о такси, представлениям граждан о внешнем виде автомобиля-такси, без данных о техническом состоянии автомобиля. Кроме того, водители не выдавали чека при расчете за поездку. Эти сведения были подтверждены рядом проведенных в мае рейдов.

Решением комиссии УФАС по Кемеровской области от 6 июля 2012 года реклама, которую от имени такси давал индивидуальный предприниматель, признана ненадлежащей. Индивидуальному предпринимателю предписано в 7-дневный срок прекратить размещение рекламы, и в течение 10 дней представить письменное доказательство об исполнении.

В отношении Индивидуального предпринимателя Кемеровским УФАС России было возбуждено административное производство, по результатам рассмотрения которого выдано постановление о наложении штрафа в размере 6 т.р. На сегодняшний день решение, предписание, постановление Кемеровского УФАС России находится в стадии обжалования в Арбитражном суде Кемеровской области.

заклЮчить с водителем договор фрахтования. Естественно, что это не соблюдается», – говорит председатель Гильдии.

Благодаря совместной работе Гильдии и госструктур в Новокузнецке, по словам **Александра Мамана**, количество нелегальных такси сократилось на 50-60%. «Стоит отметить, что в Кузбассе эта работа ведётся не спустя рукава, – утверждает он. – Например, я встречался с коллегами в Новосибирске и понял из общения с ними, что там власти подходят к решению проблемы иначе ответственно».

Каждое муниципальное образование работу по регулированию

зана помощь в оформлении и получении 364 разрешений. Активно в городах ведется борьба с незаконной рекламой такси.

В целом меры в муниципалитетах похожи, но результативность разная. По словам **Анастасии Шилиной**, наиболее примечателен опыт администрации города Юрга, где, в отличие от других, решением Юргинского городского Совета народных депутатов от 14.05.2012г. №544 принято «Положение об организации транспортного обслуживания населения легковыми такси», которое предусматривает административную ответственность за нарушение его норм. Кро-

ходе на рейды нелегальные такси перестают занимать частным извозом. По этой же причине возникла проблема с привлечением к проверкам незанятых водителей, для выявления нелегальных таксистов. Необходимо отметить, что в дневное время перевозки пассажиров «нелегалами» стали редкостью, и как показывают результаты проверок, осуществляются в основном в вечернее и ночное время. Проблемным стало привлечение к проверкам сотрудников ГИБДД, так они заняты на других заданиях, сказывается сокращение штатов в органах внутренних дел».

www.kemka.ru E-mail: personal@kemka.ru

КЕМЕРОВСКОЕ КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО

Кемерово ул. Ноградская 3 оф 54 тел (3842) 34-94-24 36-16-56 факс 36-42-21 сот 8-923-490-04-44

Обеспечим динамичное процветание Вашей компании путем подбора лучших специалистов!

ВАШ ВЫБОР – НАШИ КАДРЫ!

Реклама

КАДРЫ НУЖНЫ ВСЕМ

14 ноября в Кемерове состоялась Четвёртая региональная конференция «Кадровый потенциал Кузбасса. HR-бренд: эффективные стратегии, успешные решения привлечения и удержания талантливых сотрудников». В этом году на конференцию со всего Кузбасса приехало порядка 130 гостей. Главной её особенностью стало участие приглашенных спикеров из Москвы, Новосибирска и имеющих прямое отношение к управлению кадрами.



О КАДРАХ ПО-ДРУГОМУ

«Традиционно наша конференция проходила в качестве своеобразной закрытой площадки профессионального общения, когда местные HR-специалисты делились друг с другом опытом, – говорит директор ООО «Агентство ПРОФИ» **Наталья Михайловская**.

– На этот раз мы пригласили спикеров территориально и функционально «не наших», которые помогли бы нашим коллегам взглянуть на традиционные HR-задачи

МАЛЫЙ БИЗНЕС ВЫШЕЛ НА ОХОТОВ

В этот раз в ходе конференции было нарушено ещё одно правило. Обычно перед слушателями здесь выступают представители круп-



под другим «углом»: найти новые подходы и идеи, расширить профессиональные горизонты».

Например, эксперт по HR-брендингу компании «HeadHunter» (г. Москва) **Нина Овощникова** рассказала о текущей ситуации на российском HR-рынке в целом. Поделилась своими инструментами и методиками, дала рекомендации для эффективной работы.

Директор студии веб-технологий «Квадрата» (г. Кемерово) **Константин Найчук** поделился практическими инструментами выстраивания коммуникаций в интернете.

Интерес слушателей вызвал доклад руководителя школы актёрского мастерства «Человек Слова», тренера по презентациям, спикера, организатора международной конференции TEDxNSK (г. Новосибирск) **Светланы Фоминых**. Она рассказала о роли сторителлинга (рассказ корпоративных историй) в формировании HR – бренда.

«В Америке и Европе последние десятилетия мы можем видеть бум сторителлинга, – говорит она. – В бизнесе и образовании, на телевидении и в интернете. Для России же он остается красивым и все ещё немного экзотическим инструментом. Хотя в крупных прозападных компаниях уже есть опыт его применения маркетологами и HR-менеджерами».

При этом **Светлана Фоминых** отметила, что истории, рассказываемые для привлечения нужных сотрудников в компанию и поддержания её имиджа вообще, должны быть правдивыми. Иначе это может только навредить.

В результате первой и второй конференций «Место работы – малый бизнес» предприниматели удалось несколько пополнить свои кадры за счёт привлечения наиболее активных студентов, а также был дан толчок к запуску нескольких новых проектов, как внутри отдельных компаний, так и



совместных. В этот раз, по словам **Галины Красильниковой**, предприниматели намерены обсудить вопрос создания учебного центра для предприятий малого бизнеса.

БЕСПЕННЫЙ ОПЫТ

Из традиционных участников о своем опыте привлечения молодых специалистов с трибуны рассказа-



ли HR-специалисты ОАО «СУЭК» (г. Ленинск-Кузнецкий), ОАО «СО ЭЭС» ОДУ Сибири (г. Кемерово), ООО «РГС-Жизнь» (г. Москва), ОАО ХК «Сибирский цемент» (г. Кемерово), ОАО «Евраз ЗСМК» (г. Новокузнецк) и другие. Каждый, кто присутствовал на конференции, ушёл отсюда с пополненным багажом знаний и контактов.

«Руководителю небольшого предприятия, где работают 15-30 человек, намного проще общаться со своими сотрудниками – он может лично дотянуться до каждого члена коллектива, а значит контролировать ситуацию, – говорит директор филиала ООО «Росгострах» в Кемеровской области **Артем Сычев**.

– В нашей компании работает около одной тысячи человек. Здесь нужна чёткая система работы с персоналом. Конференция дала мне, как руководителю, несколько направлений, по которым я могу себя совершенствовать, позволив шире смотреть на данный вопрос».

В результате руководство Кемеровского филиала «Росгостраха» намерено провести для своих сотрудников два тренинга по темам из области «управление персоналом» и попытаться запустить проект совместного сотрудничества с вузами по подготовке специалистов.

«Опыт проведения таких конференций очень успешен, – утверждает начальник управления по социальным вопросам ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» (входит в «Арселор Миттал») **Светлана Луканова**. – Многие из представленного здесь мы уже используем, и это значит, что идем по правильному пути. «Северный Кузбасс», точно также как и «СУЭК», вышел из компании «Кузбассуголь», поэтому нам их опыт знаком, хотя много замечаем

нового. Например, у нас пока нет Совета молодежи... Интересен опыт по присутствию компаний в социальных сетях. Мы пока ограничиваемся собственным сайтом в интернете, но и такой подход тоже интересен». «Арселор Миттал» уделяет большое внимание корпоративной ответственности, имиджу компании в регионах присутствия. Использование социальных сетей, способно помочь в этом, но пока мы не знаем, как это сделать технически».

По словам начальника управления по работе с персоналом строительной компании «АРТ-Акцент» **Натальи Деметьевой**, конференция помогает также наладить профессиональное общение. «Например, наша компания давно работает в социальных сетях, и я часто слышала о Константине Найчукове, но увидела и пообщалась с ним только сейчас. Это для меня большая удача».

«Заканчивая конференцию, мы не ставим жирную точку, – говорит **Наталья Михайловская**.

– Продолжаем общение, и я очень надеюсь, что итогом этого мероприятия будет большая активность наших коллег именно в информационном пространстве в интернете, что мы сможем общаться чаще и быстрее с его помощью. На сегодняшний момент упущение многих компаний, что наши профессиональные задачи решаются за счёт стандартных инструментов. Есть некоторый набор методик у HR-ов, за счёт чего они решают вопросы с мотивацией, подбором кадров и прочее. Но ничто не стоит на месте и нам тоже надо развиваться. Нам интересно самим и несложно включить в этот процесс всех остальных из своего профессионального сообщества».

Максим Москвичин

НЕБАНКОВСКИЕ ФИНАНСЫ

Финансовые услуги давно уже перестали быть исключительной прерогативой банков и компаний, предоставляющих микрокредиты. Всё более активно на этом рынке действуют различные торговые сети, главным преимуществом которых является широкий охват потребителей.

Одним из новых направлений на рынке финансовых услуг стал мобильный ритейл. Интерес крупных мобильных сетей к финансовому сектору закономерен. Несмотря на то, что предсказуемый ряд экспертов реалити спад продаж мобильных телефонов и другой высокотехнологичной техники не произошёл (в 2011 году средний срок замены одного мобильного телефона на другой составлял 23 месяца), розничные компании в последние три года направили усилия на диверсификацию своего бизнеса, прежде всего, за счёт оказания клиентам разнообразных услуг.

Группа компаний «Связной», например, запустила проект «Связной Трэвел», позволяющий заказать такси, авиа- и железнодорожные билеты, купить тур или забронировать отель. А в салонах «Евростети» сегодня можно приобрести билеты на развлекательные и спортивные мероприятия, оформить полисы негосударственных пенсионных фондов, оплатить штрафы ГИБДД, внести абонентские платежи за спутниковое телевидение, настроить сотовый телефон и получить другие услуги.

Одно из ведущих мест в стратегии диверсификации российского ритейла занимают финансовые услуги, о чём свидетельствуют и бухгалтерские отчёты компаний.

Финансовые услуги в настоящее время формируют больше половины оборота крупных мобильных ритейлеров.

В обороте компании «Связной» на «финансовые платежи» приходится более 65%, а в обороте ГК «Евростет», как сообщил её президент Александр Малеев, сетевому изданию Digit.ru, доля финансовых услуг превышает 70%, однако их маржинальность в 20 раз ниже, чем от продажи мобильных телефонов. Тем не менее, уже сейчас прибыль от них превышает отчисления ритейлерам от сотовых операторов «большой тройки», и основные игроки считают, что рынок финансовых услуг будет развиваться.

— дочерней компанией «Сбербанка». При покупке товара в кредит в «М.Видео» клиенту выдается кредитная карта, позволяющая получать другие кредиты без дополнительного одобрения.

В том, что компании развивают в первую очередь рынок кредитных карт, нет ничего удивительного. По мнению экспертов, сейчас доля безналичных платежей в розничной торговле составляет всего лишь 5-7%, в то время как в экономике развитых стран эта цифра достигает 60-80%. Между тем пластиковые карты есть у 92% жителей России, которые преимущественно используют их для снятия наличных в банкоматах.

Другой важной услугой, осуществляемой в корпоративе, является услуга денежных переводов. Например, «МТС» ещё в 2010 году стала принимать денежные переводы в своей розничной сети совместно с компанией «Рапид». По словам экспертов, одним из главных преимуществ для компаний, специализирующихся на денежных переводах, является количество офисов продаж в разных городах, а клиентура этих услуг состоит в значительной степени из приезжих.

Широкое распространение в розничных сетях получила «Золотая Корона — Денежные переводы» (входящая в Группу компаний «Центр финансовых технологий»), объединяющая как ритейлеров, так и банки. В настоящее время система, переводящая деньги клиента в короткий срок без открытия счёта, имеет более 24 000 пунктов на территории России и стран СНГ. Действующими участниками «Золотой» являются свыше 300 банков. Помимо активного сотрудничества с банками, услуги системы предоставляют крупные российские ритейлеры, обеспечивающие равномерное покрытие всей территории России: «Связной», «Аль Телеком», «Евростет» и «МТС-Ритейл». Система активно развивается. Её оборот по итогам девяти месяцев 2012 года составил 295 млрд рублей, увеличившись по сравнению с аналогичным отчетным периодом прошлого года на 71%. Количество переводов выросло на 58% до 19 млн.

Ритейлер бытового техники «М.Видео» также развивает проекты кобрендинга с финансовыми организациями. В 2009 году был заключен договор о широком сотрудничестве с «Альфа-банком». Недавно же компания объявила о совместном проекте с банком Cetelem («БНП Париба Восток») — «МТС-Банк».

От простого кобрендинга нефинансовые компании перешли к распространению собственного

бренда на банковские услуги. В 2010 году на российском рынке финансовых услуг появилось ЗАО «Связной банк» — результат партнёрства Группы компаний «Связной» и «Промторгбанка». В короткие сроки банк, который активно использует в своей работе розничные офисы «Связного», а также его учебные центры и системы логистики, переместился в списке крупнейших банков страны из третьей сотни в первую, а по объёму привлечённых средств населения и розничному кредитному портфелю входит в Топ-50 российских банков.

Еще дальше по пути вливания в финансовую отрасль пошло ОАО «МТС». 25 октября текущего года компания объявила о намерении приобрести блокирующий пакет — около 25% от уставного капитала в ОАО «МТС-Банк» — бывшем «Московском банке реконструкции и развития». Несмотря на то, что главным акционером «МТС-банка» остается «АФК-система» (которая является крупнейшим акционером самого «МТС»), тренд на слияние финансовых, розничных и телекоммуникационных структур в рамках единого бренда, вероятно, будет продолжен. Как сообщает пресс-служба мобильного оператора, «МТС» также заключила соглашение с «МТС Банком» о предоставлении ему десятилетнего субординированного займа в размере 2,1 млрд рублей. Эти средства будут использованы для развития совместного кредитного продукта Группы «МТС» и «МТС Банка» — «МТС Деньги». В рамках достигнутого с «МТС Банком» соглашения, «МТС» получит 70% прибыли от кредитных карт «МТС Деньги». Как сообщил изданию «РБК daily» вице-президент группы «МТС» по продажам и обслуживанию Вадим Савченко, до конца года компания рассчитывает на продажи 1,5 млн этих карт. По его словам, средний лимит, открываемый на одну карту, составляет около 10 тыс. рублей.

Интеграция различных отраслей в сфере услуг является общей тенденцией рынка. Наряду с тем, что ритейлеры оказывают финансовые услуги, банки также расширяли спектр своей деятельности — в настоящее время практически в любом банке можно, например, пополнить счёт мобильного телефона. Главной причиной смещения такой деятельности, является борьба за время и деньги клиента. Пока человек находится в салоне или офисе продаж, крупнейшие игроки рынка стремятся предложить ему как можно больше услуг. Эволюция различных сетей, очевидно, будет продолжаться в сторону удовлетворения большинства повседневных, в том числе и финансовых нужд потребителей, однако пока речь идёт лишь о частичном перекрытии «зон влияния» разных отраслей.

В чём заключаются преимущества операторов связи и сотовых ритейлеров перед «традиционными» финансовыми организациями? В первую очередь, это широкое распространение офисов продаж в российских городах. У «Связного» — 3200 магазинов, у «Евростети» — более 5000 салонов в России и

Белоруссии, монобрендовая сеть «МТС» состоит из более чем 4150 салонов в России. Как правило, эти офисы находятся в зонах большой концентрации городского населения и имеют удобный график работы. Кроме того, телекоммуникационные операторы имеют в своём распоряжении телефонные номера миллионов абонентов. Вся эта инфраструктура при небольших затратах на обучение персонала позволяет расширить спектр предоставляемых клиентам услуг, в том числе и финансовых.

Крупные банки не проявляют опасений относительно конкуренции со стороны ритейла. Издание «Конкурент.ру» приводит слова

Елены Дёгтевой, начальника отдела дистанционного банковского обслуживания ВТБ24: «В свете синергии сотовых ритейлеров, операторов и финансовых услуг угроза есть скорее для банков, ориентированных на нижнемассовый сегмент. Без глобальной перестройки практик работы с клиентом конкуренция с подобными, поддерживаемыми компетенциями телеком-операторов и ритейловых сетей банками, — реальная угроза в части оттока розничных клиентов. Однако здесь всё-таки идёт речь о небольших суммах для повседневных трат. Если же речь заходит о таких продуктах, как срочные вклады, кредиты на машину или квартиру, инвестиционных продуктах, то большинство клиентов, скорее, выберет классический банк».

Интеграция различных отраслей в сфере услуг является общей тенденцией рынка. Наряду с тем, что ритейлеры оказывают финансовые услуги, банки также расширяли спектр своей деятельности — в настоящее время практически в любом банке можно, например, пополнить счёт мобильного телефона. Главной причиной смещения такой деятельности, является борьба за время и деньги клиента. Пока человек находится в салоне или офисе продаж, крупнейшие игроки рынка стремятся предложить ему как можно больше услуг. Эволюция различных сетей, очевидно, будет продолжаться в сторону удовлетворения большинства повседневных, в том числе и финансовых нужд потребителей, однако пока речь идёт лишь о частичном перекрытии «зон влияния» разных отраслей.

Тимур Сагдиев

КРУГ ЧТЕНИЯ



МИР ГЛАЗАМИ ХУДОЖНИКА

Заслуженный художник России, новые графические работы которого с завидной регулярностью выставляются на его персональных выставках, порадовал новой миниатюрной книжечкой «На одной планете».

Совсем недавно он представил свои по-настоящему яркие и своеобразные работы на выставке в Кемеровской областной научной библиотеке им. Василия Федорова. Среди новых листов — поразительный по экспрессии мексиканский цикл с «горящей» пастелью: художник обработал изображение субординированного займа в размере 2,1 млрд рублей. Эти средства будут использованы для развития совместного кредитного продукта Группы «МТС» и «МТС Банка» — «МТС Деньги». В рамках достигнутого с «МТС Банком» соглашения, «МТС» получит 70% прибыли от кредитных карт «МТС Деньги». Как сообщил изданию «РБК daily» вице-президент группы «МТС» по продажам и обслуживанию Вадим Савченко, до конца года компания рассчитывает на продажи 1,5 млн этих карт. По его словам, средний лимит, открываемый на одну карту, составляет около 10 тыс. рублей.

Хорошо помню, как Василий, после поездки в Индию, сделал одну из первых миниатюрных книжечек — путешествий, в которой представил свои рисунки фломастером на листах бумаги, предлагаемых в номерах отелей посетителям для всяких канцелярских нужд. Наверное, многие из художников, оказавшихся волею судьбы в том или ином деле для гостей, делают даже из логотипа отеля кусочек графического листа, превращая коммерчески-рекламный знак в элемент искусства.

Потом были самые разные поездки по миру, посещение самых разнообразных стран. И работа профессионала сразу по ходу получения впечатлений, продолжаемая отделею на родине. А затем выставки и книги...

Не знаю в Кузбассе подобного примера, да и в стране поискать таких плодотворных художников-путешественников, как Кравчук. А из его книжечек можно составить целую коллекцию. Многие из них находятся в фондах ведущих российских библиотек и у самых известных коллекционеров книжных миниатюр.

Василий Кравчук принадлежит, как книжный график, к школе знаменитого Владимира Фаворского, который при оформлении книги не только представлял иллюстративный материал, но и скрупулезно работал над всем обликом книги. Для книжного худож-

ника важно всё: «рубашка» книги — переплетные крышки, как и внутреннее художественное содержание — здесь и титульный лист, и форзацы, и заставки, и всё прочее, включая каптал и суперобложку, когда последние в наличии.

Уже зелёные крышки переплета «На одной планете» не только ласкают глаз, но и являются символом жизни. По верхней крышке — кусочки четырёх работ Кравчука, несколько не создающие эффекта эклектики; автор варьирует форму от прямоугольной до эллипсоидной, искусно «разводит» по разным углам горячие и холодные цвета. В результате изображение буквально звучит. Задняя крышка переплета несёт дополнительную информацию: здесь перечисление мест, где побывал автор, их изображения предьявлены в книжечке.

Книжка открывает известный кемеровский циклом, исполненным пером и тушью по бумаге — замечательно изобразительная выстроенность этих работ, можно по-современному определить их, как изображение в виде 3D. Мне уже приходилось когда-то говорить, что автору удалось этими работами разгадать целый ряд тайн, присущих каждому из городов. Здесь же представлены и гуашью: сочные, радужные, полновзвучные, создающие приподнятое настроение.

Любопытно сравнить ощущения собственные с изображениями художника от тех зарубежных мест, кои довелось посетить нам в разное с ним время. Вот Андорра, купающиеся в горах карликовое государство, с домами, изо всех сил стремящимися по крутым склонам повыше, засыпавшими, как утомявшийся путник.

А вот крыши Авиньона — красивые капельки крови на желтом фоне стен, перебиваемые разными оттенками природной зелени (я увидел их с того же места, что и Кравчук).

Валерий Платошев
Полную версию статьи читайте на сайте www.avant-partner.ru

КАК НАМ ОБУСТРОИТЬ КОНЕЦ СВЕТА

Кому я должен, всем прощаю. Из Тяжина пишут. Местный житель, участник мелкого дорожного-транспортного происшествия, отказался выплачивать тысячерублевый штраф по причине скорого конца света. Вместо штрафа он представил судебным приставам рукопись на десяти листах с подробным обоснованием своей позиции: поскольку в конце 2012 года ожидается конец света, платить штрафы вредно и бессмысленно. В доказательство своей правоты он также представил несколько схем, рисунков и графиков. «Должник считает, что если люди станут добрее друг к другу, в том числе простят долги, то конца света не будет», — сообщает судебный пристав Ирина Фельзингер.

Можно вспомнить, что накануне первого Миллениума — 1000 года от Рождества Христова — часть населения Европы также ожидала светопредставления, хотя эта эпидемия вовсе не была такой уж массовой, как иногда расписывают. Тем не менее, сотни людей раздавали своё имущество бедным, жертвовали дома и земли церквям, уходили в монастыри или сутками напролёт замаливали грехи в храмах, а то и покусались все же тяжкие. В нашем же случае мы имеем дело с любопытной перверсией: тяжинский правонарушитель уверен, что по случаю конца света все должны простить долги ему. Это мне на ум приводит прозвище, которое когда-то дали советской писательнице Мариэтте Шагинян: сумасшедшая в свою пользу.

Грозы грозят, а жильцы живут. Вот ещё одна история о конце света, по-моему, гораздо более оптимистическая. Четверо молодых людей в Мариинске залезли в грузовик с провизией. «Пока водитель-дальнобойщик спал, четверо преступников сломали пломбу, вскрыли дверь прицепа и проникли внутрь», — сообщает официальный сайт управления МВД по Кемеровской области. Из грузовика были похищены тушёнка, горох, растительное масло и пр. — всего на 30 тысяч рублей. Водитель обнаружил пропажу утром, обратился в полицию и в скором времени воров удалось задержать. Они объяснили свое деяние близостью конца света и необходимостью сделать на этот случай припасы.

Здесь получило любопытное развитие известное выражение «каша в голове». У маринских юношей это не просто каша, а гороховая, да ещё с тушенкой. В рассуждении гастрономических достоинств не бог есть того, но крайней мере сытно.

Деточкин любил детей. Из Кемерово пишут. Ленинский районный суд недавно разбирает дело бывшего футбольного тренера, который на досуге торговал героином, а часть вырученных от торговли средств тратил на вверенную его попечению детскую футбольную секцию — покупал деткам форму и инвентарь. В сообщении Западно-Сибирской транспортной прокуратуры говорится, что подсудимый работал в детско-юношеской спортивной школе в Топках. Ленинский суд, самый гуманный суд в мире, признал бывшего тренера виновным в покушении на сбыт наркотических средств в крупном размере, но «с учетом признания вины и раскаяния подсудимого» назначил ему наказание «ниже низшего предела»: два года строгого режима.

С одной стороны, как говорил друг вора Деточкина следователь Подберезовиков: «Он, конечно, виноват. Но он не виноват!» С другой стороны, чем-то это напоминает эксперимент по еврике (была такая наука об улучшении человеческой породы): из задорной части молодежи воспитать футболистов, а кто в спортсмены не годится, пусть их вымарывают от наркотиков. Впрочем, короче и лучше об этом сказал Игорь Иртенев: «В здоровом теле — здоровый дух. На самом деле — одно из двух».

Разобрал не по-детски. Вот ещё один пример заботы о детях. В Новокузнецкий цирк к администратору программы «Шоу гигантских слонов» обратился сотрудник отдела ЖКХ администрации Куйбышевского района Сергей Моисеев и потребовал билеты на представление для детей-сирот из интерната № 66, в обмен на разрешение вывесить широчайший рекламный баннер на заборе. Билеты чиновники взяли, но баннер все равно сняли. К тому же по сиротским билетам в цирк явились вполне ухоженные дамы в норковых шубках. А в интернате № 66, как выяснилось, про это бесплатный цирк и слыхом не слыхали.

Сейчас это прискорбный случай разбирает прокуратура, но по-моему, там и так всё понятно. «Новая партия старушек?» — спросил Остап. — «Это сироты», — ответил Альхен, выжимая плечом инспектора из кухни и исподволь грозя сиротам кулаком. — «Дети Поволжья?» Альхен замаялся. «Тяжкое наследие царского режима?» Альхен развёл руками: мол, ничего не подделаешь, раз такое наследие».

Кадры рванут все! А вот ещё один случай из жизни чиновников. Против служащей областного департамента охраны здоровья населения возбуждено уголовное дело. При поступлении на работу чиновница предьявила подложный диплом Томского университета, хотя на самом деле в университете никогда не училась. Подлог вскрылся на днях во время прокурорской проверки.

Между тем чиновнику приняли на государственную службу в департамент ещё в 1998 году, а трудилась она в отделе управления делами и кадрами. С одной стороны, чиновницу даже жалко: должно быть, за пятнадцать лет она доказала свою профессиональную пригодность — тогда кому какое дело её образования? Как говорят в таких случаях врачи, хорошо зафиксированный больной в анестезии не нуждается. С другой стороны, при таких порядках можно и злодея поставить руководить обществом, и никто ничего не заподозрит, если отвед кадры под контролем.

Оружием в потёмках сверкал. Но вернемся к детям. В Кемерово прошел очередной благотворительный аукцион, на нём был выставлен единственный лот — клинок булатной стали турецкой работы XVIII века, принадлежащий губернатору Тулееву. Вырученные 2 миллиона 300 тысяч рублей передали на лечение больных детей. Покупатель, как водится, пожелал остаться неизвестным.

Губернатор своё имущество — обыкновенно дареное — распродает в благотворительных целях регулярно, и холодное оружие, бывало, продавалось на подобных аукционах целыми коллекциями, так что это не такая уж новость. А вот фигура покупателя драгоценного клинка и в особенности его мотивы занимают воображение. Всё-таки у турецких ятаганов в нашей культуре не очень хорошая слава. Например, Николай Гумилев писал: «Я верно болен: на сердце туман, / Мне скучно все: и люди, и рассказы, / Мне снятся королевские алмазы / И вьсь в крови широкий ятаган».

А Эдуард Асадов выражался еще энергичнее: «Смешная птица пеликан! / Он грузный, неуклюжий, / Громадный клюв как ятаган, / И зоб — тугой как барабан, / Набитый впрок на ужин». Далее разъясняется известная аллегория: когда-то считалось, что пеликан в голодный год раздирает себе грудь, чтобы накормить свою кровью птенцов, так что эта птица служила эмблемой милосердия. В общем, благотворительность — вещь по нынешним временам необходимая, но пиар на больных детях — это всё-таки как-то нехорошо. Помогайте втихомолку, тем более что вы все равно известности не ищете.

Паситесь, мирные народы. Активно заниматься разведением овец призвал великий Кузбасс губернатор Тулеев в недавнем бюджетном послании. Уже в следующем году планирует увеличить их поголовье в области вдвое — до 20 тысяч. При этом губернатор напомнил, что в 1950-е годы в Кузбассе держали до 300 тысяч голов. По мнению губернатора, заниматься разведением овец еще и весьма выгодно.

В рассуждении сельского хозяйства ничего сказать не могу по причине некомпетентности, но вот как паровая акция это начинание тоже какое-то сомнительное. И слово «разводить» в русском языке в последние десятилетия приобрело неприятный дополнительный смысл, и слово «овца» стало чуть ли не ругательным... В советские времена просто спускали сельянам директиву и смотрели, что получится: если вдруг успех — тогда можно и корреспондентов созвать.

Юрий Юдин

SIBEX

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

ДОСТАВКА В МОСКВУ ОТ 400 РУБЛЕЙ

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ О ДОСТАВКЕ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

Мёд цветочный
с лугового разнотравья

Пасека находится в деревне Сосновый Острок Яшкинского района

Сбор 2012 года

Доставка по Кемерово бесплатно
Тел.: 58-34-76
Сот. тел.: 8-905-960-08-92
e-mail: rezniklarisa@yandex.ru

Телефон редакции 8 (3842) 585-616

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР»
www.avant-partner.ru

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренко.

Газета «Областная экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Кемерово по адресу: ул. Дзержинского, 45.

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru.

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка — бесплатно. В розницу — цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Авиа-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

ЗРЕЛИЩА

**ДВАЖДЫ ДВА,
ИЛИ УСПЕХИ ВИЗУАЛИЗАЦИИ**



В областном центре на исходе ноября открылись сразу четыре юбилейных выставки – к 70-летию области и 55-летию местного отделения Союза художников. Первая дата больше интересует историков и чиновников, вторая – самих художников, которым по этому поводу раздали награды и премии. Зато в развернутых по этому поводу экспозициях есть что посмотреть и широкой публике.

Юрий Юдин

В Доме художников на первом этаже разместилась большая парадная выставка художников области. Кроме кемеровчан, здесь представлены работы мастеров из Новокузнецка, Прокопьевска, Белова, Мариинска, по большей части созданные в последние годы. Выставка большая и пестрая – глаза разбегаются. Все-таки позволим себе выделить пейзажи Евгения Шербинова и Юрия Белокрыничко, «Амстердам» Андрея Дрозда, «Миногава» Александра Гаврилова, живопись Александра Новикова и Николая Мигулина, графику Вадима и Натальи Спесивцевых.

На втором этаже разместились работы кемеровчан – участников ежегодного конкурса «Лучшая работа года». Широко представлены молодые авторы, хотя призы вручены все-таки маститым. Жюри отметило живопись и графику Веры Сидоровой, Евгения Тищенко, Евгения Юмановой, Андрея Дрозда, Марины Коломеец, Валерия Громова, батики Инны Акимовой и скульптуру Валерия Трески. Лучшие работы, на наш взгляд, выделены (за редким исключением) безошибочно, а распределение мест мы не приводим – там свои расклады и интриги, в которые у нас здесь нет места и времени вникать.

В Кемеровском музее изобразительных искусств юбилейные экспозиции также разместились на двух этажах. На втором – выставка молодых художников Сибири «Движение-2012» (Омск, Томск, Красноярск, города Кузбасса) – живопись и графика, скульптура и фото. Целый зал увешан живописью прокопчанина Станислава Атучина, мастеровитой, но чуточку отдающей китчем. По живописной части выделим также работы кемеровчанки Анны Кремлевой и омички Елены Бобровой. По фотографической – страшноватых красавиц новокузнецчанки Ульяны Богульской и ироническую социалку кемеровчанина Кирилла Кухмаря.

Но больше всего нас порадовала небольшая скульптура «Велосипедист» кемеровчанина Александра Шкляра – не пропустите в холле второго этажа, одна эта работа оправдывает название всей выставки.

На третьем же этаже, в рифму к экспозиции молодых, разместились выставка ветеранов из фондов музея. Это либо уже умершие художники, местнотчимые классики, либо те, кто благополучно здравствует, но давно живет в других городах и странах. Многие работы многократно выставлялись и репродуцировались, так что стали своего рода кузбасскими брэндами – такими же, как городские памятники и характерные архитектурные силуэты. Это «Сибирский иконостас» Виктора Зевакина, «Голубые ставенки» Николая Бачинина и его же «Весенний Кузбасс», «Дочь Салаирского края» Александра Кирчанова, «Грабари на Кузнецкстрое» Иннокентия Кузнецова. По этому же ведомству можно отнести линогравюры Рейнгольда Берга, среди которых есть два настоящих шедевра: «Перед открытием кафе» и «Дорога на шахту».

Не менее интересные работы «нового голландца» Александра Бобкина, особенно изящный триптих «Сад металлургов», который выставляется редко. Другой маститый новокузнецчанин, проживший и за границей, Александр Сулов, представлен и живописью, и графикой. Например, его диптих «Две стороны Земли» представляет виды долины сибирской реки Ини и канадского побережья озера Онтарио; сопоставление было бы плакатным, когда бы не деликатность исполнения. Выставка в целом демонстрирует, что в изобразительном искусстве Кузбасса остались следы действительно интересные мастера, и даже в самые глухие времена они умудрялись работать в самых разных манерах.

*Все для красоты и уюта
Вашего дома и офиса*



ЧАСЫ НАПОЛЬНЫЕ
НАСТОЛЬНЫЕ КАМИННЫЕ

ВАЗЫ
ЦВЕТЫ, ДЕРЕВЬЯ
ИСКУССТВЕННЫЕ

КАРТИНЫ, ПАННО
ПОДСВЕЧНИКИ
СВЕЧИ

СТАТУИ СТАТУЭТКИ

ЭКЗОТИКА
ПОДАРКИ
ПОДАРОЧНЫЕ
СЕРТИФИКАТЫ

МАГАЗИН «ИНТЕРЬЕР, ДИЗАЙН И ЭКЗОТИКА»



г. Кемерово
ул. Тухачевского, 2
тел.: 65-65-85

АНОНС

«Авант-ПАРТНЕР» приглашает друзей,
постоянных читателей, партнеров
к разговору о том, какое СМИ нужно
современному деловому человеку.
Подробнее на сайте www.avant-partner.ru



Депозиты

Поднять. В среднем на 1% М. Загорин

Надежный банк стал выгоднее

Ставки по депозитам повышены



8 800 100-24-24
www.vtb24.ru

Условия действительны на 11.10.2012. Среднее значение депозитов и кредитных процентных ставок по вкладам «ВТБ24 – Свобода выбора», «ВТБ24 – Доходный» – Телебанк, в рублях, по деп. 31-50, 395-645, 546-731 день, без капитализации, действительны на 11.09.2012 г. и 11.10.2012 г. Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество). Генеральная лицензия Банка России № 1623. РЕКЛАМА.