Status

[Люди. Деньги. Власть]

КУЗБАСС / Сентябрь 2013

ЖУРНАЛ ДЛЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ

КТО СТРОИТ КЕМЕРОВО?

О чем думают крупнейшие строители города?

ПЕРСОНЫ НОМЕРА:

Борис Горобцов
Светлана Кононова
Евгений Буймов
Елена Нинштиль
Андрей Лапин

ТАКЖЕ В НОМЕРЕ:

ЛУЧШЕЕ ДЛЯ СРЕДНЕГО КЛАССА

18+

рекламное издание

Новая Toyota Corolla. Легенда продолжается

BUSINESS CAR KUZBASS

Тойота Центр Кемерово

8 (3842) 345-345

www.toyotakemerovo.ru

TOYOTA
УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ
Воплощение динамики и стиля
COROLLA
Реклама

Содержание

СТАТУС И ВЛАСТЬ

[12] День выборов
Нужно ли доказывать свою политическую состоятельность кандидатам до выборов, как работает принцип преемственности, в чем отличие нашего электората от республик Северного Кавказа, чего ожидать от нового созыва регионального парламента? С этим вопросами Status обратился к эксперту рубрики, профессору политических наук Александру Коновалову.

КОМПАНИИ И РЫНКИ

[22] Лучшее для среднего класса
Status разбирался в том, какие объекты строительного рынка в наибольшей степени отвечают запросам и предпочтениям среднего класса, и в каких границах сейчас формируются его представления о комфортном жилье.

СПЕЦПРОЕКТ

[28] Кто строит Кемерово?
О чем думают крупнейшие строители города? Журнал Status пригласил крупнейших игроков строительного рынка ответить на ряд философских и мировоззренческих вопросов.

АЛЕКСЕЕВ

[40] Дух и дело. Перемирие
Основатель новосибирской сети «Фудмастер», владелец гипермаркета строительных материалов «Большая медведица» Андрей Алексеев, кажется, пресытился золотым тельцом. Он затеял центр внутренней и внешней гармонии «Мира». О деньгах молчит, зато о прошлом, будущем и ментальном глаголет с увлечением опытного пропагандиста.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПАНОРАМА

[56] Кузбасс — это тоже приключение!
Status, не покидая родных пенатов, решил посмотреть на регион глазами международных экспертов и гостей.

ИСТОРИЯ БРЕНДА

[60] Четыре – число времени
Status беседовал с основателем компании 4geo Михаилом Бадьиным о том, легко ли вырастить федеральный бренд без признаков столичности на интернет-сервисах.

СТИЛЬ ЖИЗНИ

[64] Неуемный небухгалтер
Как получилось, что предприниматель, проработавший в корпоративных финансах более 10 лет, «заточенный» под инвестиционные меморандумы, финансовые модели, сделки по слияниям и поглощениям, вдруг стала писательницей и поэтессой? Status беседовал с выпускницей Executive MBA Сколково, предпринимателем, финансовым консультантом, общественным деятелем, а теперь еще и писательницей Александрой Милованцевой.

ПУТЕШЕСТВИЕ

[68] Страна аримаспов и стерегущих золото грифов
Клуб «Сибирские экспедиции», исследуя малоизученный район Восточного Казахстана, где непознанный евразийский котел истории до сих пор хранит свои тайны, поделился со Status своими записками путешественника.

РЕКЛАМА

ВТБ24

Большое преимущество

Преимущества пакета Привилегия ВТБ24

- платиновая карта ВТБ24
- особые условия по вкладам
- скидки от более чем 100 партнеров банка
- премиальное персональное обслуживание
- консьерж-сервис 24/7

8 800 500-24-24

www.vtb24.ru

Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество).
Генеральная лицензия Банка России № 1623. РЕКЛАМА.

Слово редактора

Время — особый ресурс, требующий к себе соответствующего отношения. Деньги, бизнес, жилая недвижимость, образование — все это восполнимые ресурсы. В том случае, когда объектом дефицита становится время, остается только коренным образом пересматривать свой образ жизни.

Возможно ли успешному человеку измерять свое время песочными часами? Тонкой струйкой песка, перетекающей сверху вниз. Чтобы «возобновить» его неспешное и в то же время неумолимое течение, нужно всего лишь перевернуть часы. Пока песчинки неспешно пересыпаются из одной части в другую, можно успеть сделать многое, а можно позволить времени уйти незаметно, безвозвратно.

Способен ли занятой человек подчинить неумолимое передвижение стрелок на циферблате своим собственным целям? Здесь важно разобраться с первопричиной — нехватка времени или сверхзагруженность делами. От этого зависит, к чему стремиться — достичь успеха или бороться с неудачами. Быть реформатором или исправлять положение, пытаясь соблюсти привычный порядок вещей. Только гармоничная личность способна достичь совершенства в планировании, распоряжении и использовании своего времени, направляя дело в нужное русло. Не обязательно совершать маневры высшей сложности, высший пилотаж — сделать время эффективным. Хотя бы для самого себя. Истории наших героев Андрея Алексеева и Александры Милованцевой подсказывают: «самолет в любом положении покоряется летчику».

Главный редактор
ЕЛЕНА ПОЛИЧУК

Status [Люди. Деньги. Власть] КУЗБАСС / Сентябрь 2013

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «STATUS КУЗБАСС»

Президент ИД «МедиаКИТ» МАРИЯ ГАРАНИНА [m.garanina@smkit.ru]
Коммерческий директор ЕВГЕНИЙ КУДРИН
И. о. главного редактора ЕКАТЕРИНА МИТЛЮКОВА [polichuk@smkit.ru]
Главный дизайнер ЕЛЕНА ЗЕЙЦ
Авторы ЕЛЕНА ПОЛИЧУК, ТАТЬЯНА ВОЙЦЫШЕВСКАЯ, ИЛОНА КОБДЕЕВА, АЛЕКСАНДР КОНОВАЛОВ, ОЛЬГА СЕЛИВАНОВА, АЛЕКСЕЙ СОКОЛОВ, ПОЛИНА АГЕЕВА, РОМАН ЯНЧЕНКО, ВИКТОРИЯ БОЙЦОВА, ИЛОНА КОБДЕЕВА, ПАВЕЛ ЖДАНОВ, ЮЛИЯ ПЛОТНИКОВА, РОДИОН ЖИТИН
Фотографы АРТЕМ СТАРШИНОВ, МАКСИМ КИСЕЛЕВ
Корректор ИРИНА ОРЛОВА
Руководитель отдела продаж МАРИЯ ШУЛЬГИНА
Менеджеры продаж г. Кемерово ТАТЬЯНА ЛОБАСЮК, ЕЛЕНА СПИРИДОНОВА, ЮЛИЯ ДЕМАХИНА, ЕКАТЕРИНА ВАСИЛЬЕВА
Директор по продажам г. Новокузнецк ЕКАТЕРИНА ЧЕШУИНА
Менеджеры продаж г. Новокузнецк ЮЛИЯ БАБУХИНА, ЮЛИЯ ЛОГИНОВА, КРИСТИНА СУРКОВА
Адрес г. Кемерово ул. Боброва, 1, 2 этаж
Телефоны для размещения рекламы (3842) 394-110, 394-109, 390-444
Адрес г. Новокузнецк ул. Сеченова, 28а (БЦ «Меридиан»), офис 901
Телефон для размещения рекламы (3843) 202-164
E-mail mediakit@smkit.ru **Адреса сайтов** www.smkit.ru, медиакит.рф

ДИРЕКЦИЯ СЕТИ

Президент Издательского дома
ОЛЕГ ГАРЕВСКИХ [garevskih@dorogoe.ru]
Управляющий региональной сетью
ВЕРОНИКА МЕЛЕШКИНА [veronika@dorogoe.ru]

ДЕПАРТАМЕНТ СЕТЕВЫХ ПРОДАЖ

Медиаменеджеры ВЕРА ЕГОРОВА, ЯНА МИЛЕНИНА, НАТАЛЬЯ РАБОЩУК, АННА СКВАРНИК
Продюсер спецпроектов ИРИНА КОВАЛЕВА
Адрес 129085, г. Москва, ул. Большая Марьинская, 9, стр. 1, оф. 319
тел.: (495) 616-99-66, 687-07-30

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ МЕДИАКИТ

Учредителем является ООО «Русская Азия», 129272, г. Москва, ул. Трифоновская, 47/1. Журнал зарегистрирован как рекламное издание в Управлении Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Сибирскому Федеральному округу.
Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ТУ 42-00266 от 3 ноября 2010 года. Издатель: ООО «Первая Клиентская Компания». Юридический адрес: г. Кемерово, ул. Боброва, 1
Отпечатано в типографии ООО «V-Принт», г. Новосибирск, ул. Станционная, 30а.
Дата выхода номера в свет 24 сентября 2013 года. Порядковый номер 09/2013. Тираж 5000 экземпляров. Цена свободная.

ПРИ ЦИТИРОВАНИИ МАТЕРИАЛОВ ССЫЛКА НА ЖУРНАЛ ОБЯЗАТЕЛЬНА. ЗА СОДЕРЖАНИЕ РЕКЛАМЫ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕСЕТ РЕКЛАМОДАТЕЛЬ.
Товары народного потребления подлежат обязательной сертификации.

5 РАЗ В НЕДЕЛЮ

БУДУТ ЛЕТАТЬ САМОЛЕТЫ АВИАКОМПАНИИ «ТРАНСАЭРО» РЕЙСОМ КЕМЕРОВО – ДОМОДЕДОВО – КЕМЕРОВО, СООБЩАЕТСЯ НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ КЕМЕРОВСКОГО АЭРОПОРТА ООО «МАК ИМ. А.А. ЛЕОНОВА». КОЛИЧЕСТВО РЕЙСОВ УВЕЛИЧЕНО ДО 26 ОКТЯБРЯ.

30

МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ИЗ КУЗБАССА ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В V МЕЖДУНАРОДНОМ ИННОВАЦИОННОМ ФОРУМЕ «ИНТЕРРА» В НОВОСИБИРСКЕ. ГЛАВНЫМИ СОБЫТИЯМИ СТАЛИ ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ «ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СФЕРА КАК ИСТОЧНИК ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ» И ЭКСПЕРТНАЯ ПАНЕЛЬ «УНИВЕРСИТЕТЫ – ЯДРО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ». ЭКСПЕРТЫ ОПРЕДЕЛИЛИ МИССИЮ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА КАК ЯДРА ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-КУЛЬТУРЫ.

ОКОЛО 1,1 МЛН КВ. МЕТРОВ ЖИЛЬЯ

БУДЕТ СДАНО ДО КОНЦА ГОДА В КУЗБАССЕ.

ТАКОВЫ ПЛАНЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, НЕСМОТРЯ НА СНИЖЕНИЕ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА НА МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ НАЛОГОВ И ПАДЕНИЕ ЦЕН НА УГОЛЬ И МЕТАЛЛ **НА 60%.**

ЕЩЕ 4 НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ЗАВОДА В БЛИЖАЙШИЕ 3 ГОДА ПОСТРОЯТ В КУЗБАССЕ (МИНЭНЕРГО РОССИИ ОПУБЛИКОВАЛО РЕЕСТР НПЗ). В НОВОЙ БАЛАХОНКЕ КЕМЕРОВСКОГО РАЙОНА, В ПОСЕЛКЕ ИТАТСКИЙ ТЯЖИНСКОГО РАЙОНА, А ЕЩЕ ДВА – В ПОСЕЛКЕ БЕЗЛЕСНЫЙ ЯЙСКОГО РАЙОНА. ВМЕСТЕ С НЫНЕ ДЕЙСТВУЮЩИМИ ИХ СТАНЕТ ШЕСТЬ. БУДУЩИЕ ЗАВОДЫ БУДУТ ПЕРЕРАБАТЫВАТЬ НЕФТЬ НЕ ТОЛЬКО В МАЗУТ, НО И В БЕНЗИН, И В ДИЗЕЛЬНОЕ ТОПЛИВО, А ДВА ИЗ ЧЕТЫРЕХ ТАКЖЕ БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ И СЖИЖЕННЫЙ ГАЗ.

16,7

МЛН $ ПЕРЕВЕЛИ КУЗБАССОВЦЫ НА ПОКУПКУ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА.

ЭТО В ПЯТЬ РАЗ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2012 ГОДА.

ЗА 7 МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА ОТМЕЧЕНО УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ВВЕДЕННОГО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЬЯ В КЕМЕРОВСКОМ МО НА 18%.

ВСЕГО СДАНО 144,187 ТЫС. КВ. МЕТРОВ ЖИЛЬЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ В ГОРОДЕ-СПУТНИКЕ ЛЕСНАЯ ПОЛЯНА – 7,526 ТЫС. КВ. МЕТРОВ, ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ – 30,12 ТЫС. КВ. МЕТРОВ, МНОГОЭТАЖНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ – 110,726 ТЫС. КВ. МЕТРОВ.

В 150 МЛН РУБЛЕЙ

ОЦЕНИВАЕТСЯ УЩЕРБ, ПРИЧИНЕННЫЙ «КУЗБАССЭЛЕКТРОМОТОРУ» БЫВШИМ СОБСТВЕННИКОМ РУБЕНОМ ДАВТЯНОМ. ТУЛЕЕВ ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ ОСТАНОВИТЬ ЗАВОД, ВЫСКАЗАВ МНЕНИЕ, ЧТО СОБСТВЕННИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕ ПЫТАЛИСЬ ВЫВЕСТИ ЕГО ИЗ КРИЗИСА, «ОРГАНИЗОВАЛИ ТАКУЮ СХЕМУ ВЗАИМОРАСЧЕТОВ МЕЖДУ ПОДКОНТРОЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ПРИ КОТОРОЙ СРЕДСТВ ХВАТАЛО ТОЛЬКО НА ИХ ОБОГАЩЕНИЕ». ВЕРСИЯ СЛЕДСТВИЯ СОВПАЛА С ПОЗИЦИЕЙ ОБЛАСТНЫХ ВЛАСТЕЙ.

С 1 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ С ГОДОВЫМ ОБОРОТОМ ДО 300 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ БУДУТ ПЛАТИТЬ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ ПО СТАВКАМ 2012 ГОДА. С ЯНВАРЯ 2013 ГОДА СОЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГИ, ПЕРЕЧИСЛЯЕМЫЕ ИП В ПЕНСИОННЫЙ И ДРУГИЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ, ВЫРОСЛИ ВДВОЕ – С 17 ТЫСЯЧ ДО 35,6 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ, ИЗ-ЗА ЧЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СТАЛИ МАССОВО СВОРАЧИВАТЬ ДЕЛА: С НАЧАЛА ГОДА КУЗБАСС НЕДОСЧИТАЛСЯ БОЛЕЕ 6920 ИП.

Улетел, но обещал вернуться

На заседании комитета по вопросам стратегии развития топливно-энергетического комплекса в Кемерове Президент РФ Владимир Путин напомнил угольным генералам и чиновникам о тарифах и офшорах.

ИЛОНА КОБДЕЕВА

Последняя неделя августа в Кузбассе — уже традиционно настоящий аншлаг федеральных чиновников и олигархов. Депутаты, министры, миллионеры и миллиардеры съезжаются в шахтерские города и на угольные предприятия. В канун Дня шахтера Кемеровскую область посетил даже сам патриарх Кирилл. И не просто посетил, но и освятил ряд храмов, в том числе и закладной камень в основании часовни святой Варвары, покровительницы шахтеров, на угольном разрезе «Березовский».

Прилетел в Кузбасс и Владимир Путин — обсудить на месте стратегию реструктуризации угольной отрасли и развития внутренних рынков сбыта угля. Одновременно и независимо от президента в Кемерово прибыл и министр МВД Владимир Колокольцев — потребовать отчета о расследовании ряда экономических преступлений.

Как отметил в своем выступлении Владимир Путин, в добыче угля ежегодно устанавливаются рекорды: так, по итогам прошлого года в отрасли в России был достигнут очередной максимум за постсоветский период — 354,9 млн тонн (рост к 2011-му составил 5,4%). Растет и переработка — и энергетического (на 6%), и коксующегося угля (на 9%). Хотя это направление — переработка угля и его

«Цены на мировом рынке в последнее время не отличаются стабильностью. В результате, — рассказал на заседании губернатор Кемеровской области Аман Тулеев, — большинство кузбасских компаний работают, по сути, в убыток».

обогащение — все равно остается недоразвитым: так, из более 272 млн тонн энергетического угля, добытого в 2012 году, было переработано лишь 26%. Но при этом все достижения углепрома практически полностью определяются ежегодным ростом экспорта. Негативная же динамика потребления угля на внутреннем рынке очевидно снижает устойчивость отрасли и повышает ее зависимость от внешней конъюнктуры.

Уголь отсюда сегодня экспортируется в 48 стран. Слабое место региона известно — его расположение в центре страны оборачивается высокими затратами на транспортировку угля к портам и на западе, и на востоке страны.

Участники совещания отметили, что несмотря на все титанические усилия РЖД и ежесуточную погрузку до 8 тысяч полувагонов, на складах в регионе уже скопилось более 16 млн тонн угля (при нормативе 4,7 млн тонн).

«Рентабельность угольных активов вызывает опасение,— заявил министр энергетики Александр Новак,— в 2013 году прибыль компаний сведена к нулю».

«Ранее угольщики получали прибыль до уплаты налогов от 70 млрд до 130 млрд рублей в год, — подсчитал министр энергетики. — Доля транспортных расходов при экспорте составляет 50–55%. Необходимо, наконец, перейти на долгосрочное тарифное регулирование».

«Конкуренция обостряется, — заявил министр энергетики Александр Новак. — Необходимо повышать конкурентоспособность и стимулировать внутренний рынок потребления, модернизировать железнодорожную и портовую инфраструктуру, давать преференции для новых месторождений».

«Так как ресурсная база наших компаний находится в России, то и центр формирования прибыли и налогообложения должен находиться в России, а не где-то за границей и в офшорах, — заявил глава государства, подчеркнув, что такое требование есть во многих промышленно развитых странах. В мире сформирован цивилизованный и прагматичный подход: налоги платятся по месту ведения бизнеса. Тем более, если это связано с недрами, с нашими природными богатствами», — отметил президент.

«Уголь — пятый по выручке при экспорте 13 млрд долларов в год, — подчеркнул в своем выступлении гендиректор «Сибирской угольной энергетической компании» Владимир Рашевский. — Но цены только в 2012 году упали на 20%, а если взять в расчет предыдущий год, то это минус 40–60%. Убыток компаний от экспорта — 3,5 млрд рублей. При этом Россия не уникальна: 30% экспортно-ориентированных отраслей мира работает в убыток».

Что касается железнодорожных тарифов, а кузбасский уголь приходится вывозить на 4000 км на запад или на восток, то Аман Тулеев выступил с предложением сделать взаимосвязанными цены на уголь и тарифы ОАО «РЖД». Он попросил президента дать поручение железнодорожникам и угольщикам собраться в месячный срок и принять решение действовать совместно: при изменении цены на уголь на такую же величину корректировать железнодорожные тарифы на его перевозку. В свою очередь, глава РЖД Владимир Якунин ответил на это, что доходная ставка на перевозку каменного угля на 68% ниже других, даже ниже себестоимости. Скидку компаниям, инвестирующим в железную дорогу, Якунин согласился дать, только если они будут обслуживать построенную инфраструктуру. «Иначе мы все равно будем в убытке», — сокрушался президент РЖД.

Владимир Якунин отметил, что угольные компании не торопятся вступать в партнерские программы, которые позволили бы ускорить транспортировку угля. В то время как ускорение транспортировки, по его мнению, возможно, если угольщики будут совместно с железнодорожниками разрабатывать схемы транспортной логистики.

И главный момент, который «красной линией» прошел сквозь все совещание в Кемерове. Президент усилен-

«Убытки от перевозки каменного угля составили 79 млрд рублей», — доложил президенту Владимир Якунин, глава РЖД, отметив, что проблемы угольной отрасли за счет РЖД не решить.

но попросил присутствующих угольщиков наладить налогообложение.

После окончания официальной части, уже ближе к полуночи, Владимир Путин неформально пообщался с шахтерами. Кузбасских горняков волновали вопросы охраны труда, пенсионного обеспечения. Просили президента и помочь с окончанием строительства дороги «Кемерово – Ленинск-Кузнецкий».

Президент сказал шахтерам, что не возражает против законодательного увеличения часов рабочей смены для горняков. По его словам, увеличение нужно будет провести таким образом, чтобы общее количество рабочих часов в неделю для тех горняков, которые работают под землей и на открытых площадках, было в пределах нормы. «Эти изменения подготовлены и в ближайшее время будут приняты», — подчеркнул он.

С 24 до 18% упадет доля угля в мировом энергопотреблении по прогнозам экспертов, но с ростом спроса продажи все равно будут расти на 0,8% в год.

На встрече с шахтерами Владимир Путин также заявил, что отменять льготу для шахтеров по досрочному выходу на пенсию нецелесообразно и непозволительно до тех пор, пока эта профессия является опасной и вредной для здоровья. На вопрос горняков о проживании на отработанных землях и проблемах с жильем после землетрясения в этом году Владимир Путин ответил, что в настоящее время деньги выделяются на расселение из аварийного и ветхого жилья в целом, но регионы сами принимают решение о том, чтобы в первую очередь расселять многоквартирные дома. «Правда, в самом законе не предусмотрена возможность финансирования из этого источника отдельных домостроений», — признал президент. «Мы внесем изменения в закон, сделаем так, чтобы закон позволял это делать», — пообещал глава государства. S

«Спасает запас прочности, заложенный в «тучные годы». Но цены падают второй год подряд, и просвета не видно», — вздохнул генеральный директор СУЭК Владимир Рашевский.

РЕКЛАМА

БИНБАНК

С Днём Шахтёра!

Уважаемые горняки!
От лица ОАО «БИНБАНК» сердечно поздравляем вас с профессиональным праздником! Угольно-добывающая промышленность является стратегически важной отраслью нашей страны. Она обеспечивает стабильную работу энергетики. Благодаря вашему каждодневному нелегкому труду работает и развивается промышленность государства, а каждый россиянин имеет тепло и свет в своем доме!

От всего сердца желаем шахтерам безаварийной работы, успехов и крепкого здоровья!

Петр Петрович Морсин
Старший вице-президент ОАО «БИНБАНК»

www.binbank.ru / 8 800 200 50 75

ОАО «БИНБАНК». Генеральная лицензия ЦБ РФ №2562.

Моногорода – кто и что должен делать?

Представители бизнес-сообщества, а также федеральной и региональной властей за круглым столом обсудили роль инфраструктуры в развитии экономики моногородов региона. В ходе дискуссии, однако, выяснилось, что решение «моногородской» проблемы уже не первый год запинается о совсем другой вопрос — отсутствие системности в модернизации монозависимых территорий.

Тему открыл директор департамента особых экономических зон и проектов регионального развития Минэкономразвития РФ Андрей Соколов, подчеркнувший, что вопрос моногородов подняли еще в 2008-м, когда начался экономический кризис. Ранее системно этот вопрос не решался. Коллегу поддержал директор департамента региональной политики ВЭБ Сергей Астафуров, напомнивший, что поручение правительства о разработке программы модернизации моногородов было дано в 2009 году, однако ее нет до сих пор.

«МЫ ВСЕ РАБОТАЕМ КАК ПОЖАРНАЯ КОМАНДА: ЗАГОРЕЛОСЬ ГДЕ-ТО — СОБИРАЕМСЯ, ВЫРАБАТЫВАЕМ МЕРЫ. В ЭТОЙ РАБОТЕ УЧАСТВУЮТ ВСЕ, ОТ ГЛАВ ТЕРРИТОРИЙ ДО ПРЕЗИДЕНТА. ТАКОЙ ПОДХОД НЕВЕРЕН — СРЕДСТВ И УСИЛИЙ НЕ ХВАТИТ ТАК РАБОТАТЬ. ДОЛЖНА БЫТЬ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА, РАССЧИТАННАЯ НА ТАКИЕ СИТУАЦИИ. КОНЕЧНО, ОПЫТ ЗА 5 ЛЕТ НАРАБОТАН ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ, ЕСТЬ МЕХАНИЗМЫ ПОМОЩИ ПРОБЛЕМНЫМ ГОРОДАМ, НО РАБОТУ НАДО ПОДНИМАТЬ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ», — СКАЗАЛ СЕРГЕЙ АСТАФУРОВ.

«НА НАШ ВЗГЛЯД, ВАЖНО ВЫРАБОТАТЬ ПРОГРАММНЫЙ ДОКУМЕНТ, КОТОРЫЙ БЫ ОПРЕДЕЛЯЛ, ЧТО И КАК НУЖНО ДЕЛАТЬ — ЧТО ДЕЛАЕТ ФЕДЕРАЦИЯ, ЧТО РЕГИОН, ЧТО МУНИЦИПАЛИТЕТ», — ВЫРАЗИЛ ПОЗИЦИЮ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ АНДРЕЙ СОКОЛОВ.

Одна из самых наглядных иллюстраций отсутствия системного подхода к решению проблемы — отсутствие планов модернизации монозависимых территорий у самих территорий. «Если смотреть список критических моногородов, это те города, где никаких проектов нет, и никто не собирается даже ими заниматься, — подчеркнул Андрей Соколов. — Ключевыми же нужно считать не те города, где кризисная ситуация, а города, где есть проекты или понимание, как подступиться к проблеме моногорода».

Впрочем, ситуация обещает измениться — в будущем планируется отдавать предпочтение тем моногородам, которые подготовили тщательно проработанные программы развития. По мнению участников круглого стола, это позволит избежать случаев неэффективного использования средств федерального бюджета, ранее имевших место.

Кроме того, в перспективе Минэкономразвития намерено ввести новые инструменты работы с моногородами. Например, внести изменения в закон «Об особых экономических зонах», который, с одной стороны, легализует действующие системы различных льгот для монозависимых территорий (ведь системы нормативных актов, регулирующей решение проблемы моногородов, также нет) и позволит региональным властям устанавливать налоговые льготы, предусмотренные налоговым кодексом для субъектов РФ по территориальному принципу.

В ходе встречи в Кузбасском технопарке говорили прежде всего о важности развития инфраструктуры моногородов, а таковых в Кемеровской области 19. Сергей Астафуров вспомнил об опыте диверсификации моногородов в Европе и США, где в инфраструктуру инвестируют наряду с государством и частные инвесторы. По его словам, в России механизмы ГЧП скоро тоже будут развиваться. На каждый вложенный рубль госсредств регион уже смог привлечь 25 рублей частных инвестиций, и это положительная динамика. Чтобы заинтересовать частных инвесторов, достигнута договоренность с ВЭБом о разработке кредитного продукта, которым смогут воспользоваться управляющие компании, привлекая средства на развитие монотерриторий, на создание инфраструктуры технопарков и индустриальных парков.

Вот только соответствующую нормативную базу надо создать.

Кайлом и словом Божьим

Предстоятель РПЦ накануне Дня шахтера побывал в Кемеровской области, освятил храмы и закладные камни, а также стал почетным гражданином угольного края.

ИЛОНА КОБДЕЕВА

Визит Патриарха Московского и всея Руси Кирилла на Кузнецкую землю начался с освящения закладного камня на разрезе «Березовский». На этом месте будет воздвигнута часовня в честь святой великомученицы Варвары — покровительницы шахтерского труда.

После окончания церемонии патриарх Кирилл получил подарок от Кузбасской митрополии и областных властей: икону самой почитаемой великомученицы Варвары.

Во второй день визита патриарха, уже с утра, несмотря на ненастную погоду и то, что храм в Новокузнецке находится на окраине города, туда стали стекаться люди. В плащах, с зонтиками, все ждали патриарха. Желающих исповедоваться было так много, что отцы-исповедники из здания храма пошли на улицу. В это воскресенье Православная церковь как раз праздновала Собор Кемеровских святых, и совпадение торжества с одним из главных праздников Кузбасса — Днем шахтера и послужило причиной освятить именно в этот день храм, построенный, чтобы увековечить подвиг шахтеров. К приезду губернатора Кузбасса Амана Тулеева, — он стоял под дождем, встречая патриарха Кирилла, — храм уже был заполнен. Для людей, которые не смогли попасть внутрь, на улице установили два огромных экрана. Так все могли видеть церемонию освящения.

Самый большой горняцкий храм во всей России — храм Рождества Христова был построен в Новокузнецке, по сути, «всем миром»: на пожертво-

вания угольных, промышленных предприятий и просто отзывчивых, неравнодушных жителей Кузбасса. «Как говорят у нас в Кузбассе — в каждой зажженной лампочке есть капля крови шахтера», — сказал в ответном слове губернатор Кемеровской области Аман Тулеев. Он подчеркнул, что еще 16 лет назад, после страшной трагедии на шахте «Зыряновская», произошедшей в 1997 году, когда в результате аварии погибло 67 кузбасских горняков, решено было построить храм в память о погибших шахтерах. «Теперь этот храм является утешением для всех, кто потерял в кузбасских шахтах своих родных и близких», — сказал Аман Тулеев.

По окончании литургии митрополит Кемеровский Аристарх приветствовал патриарха и преподнес Его Святейшеству образ Рождества Христова. После патриарх Кирилл обратился к собравшимся с Первосвятительским словом. Святейший Патриарх поблагодарил митрополита Аристарха за труды и вручил ему святую панагию. В дар храму патриарх Кирилл также преподнес Кузбасской митрополии 12 икон, олицетворяющих 12 православных праздников.

Затем патриарх вручил высокие церковные награды: губернатор Кемеровской области Аман Тулеев награжден орденом «Славы и чести» II степени; председатель Совета народных депутатов Кемеровской области Николай Шатилов награжден орденом святителя Иннокентия, митрополита Московского и Коломенского, III степени. Получили награды и руководители компаний, помогших строительству: председатель совета директоров угольной компании «Кузбассразрезуголь» Андрей Бокарев награжден орденом «Славы и чести» III степени; председатель совета директоров ООО «Промстройинвест-групп» Артем Казаков награжден орденом святого благоверного князя Даниила Московского III степени; депутат Государственной Думы ФС РФ Владимир Гридин награжден орденом преподобного Серафима Саровского III степени; генеральный директор ОАО «СУЭК-Кузбасс» Евгений Ютяев награжден орденом преподобного Серафима Саровского III степени.

«За неоценимый личный вклад в дело возрождения и укрепление духовно-нравственных и культурно-исторических ценностей российского народа на Кузнецкой земле, активную помощь и поддержку Кемеровской епархии, восстановление и создание храмов, часовен и монастырей, духовных школ, заботу о преумножении в шахтерском Кузбассе православных святынь» патриарху Кириллу присвоено звание «Почетный гражданин Кемеровской области». Кирилл поблагодарил главу региона за высокую награду.

После церемонии освящения закладного камня Патриарх Кирилл обратился к собравшимся:
— Работа шахтера — это подвиг, который совершается для того, чтобы просто существовала наша современная цивилизация. Энергетика — это кровь нашей цивилизации. Важнейшая задача для властей и организаторов производства — сделать все для того, чтобы труд шахтеров был достойно оплачен и чтобы были соответствующие условия жизни и работы. Чтобы идти вперед во всех областях, — продолжил Патриарх, — в промышленности, транспорте, науке, искусстве, социальной жизни мы должны научиться сопрягать труд, образование, полет мысли с верой и молитвой. Радуюсь возможности еще раз посетить Кузбасс в канун вашего профессионального праздника! И пусть Господь всех вас хранит!

Начиная с 1997 года заключаются соглашения о сотрудничестве с Кузбасской митрополией в духовной, нравственной и социальной сферах жизни. Аман Тулеев поблагодарил епископа Кемеровского и Новокузнецкого Аристарха, всех священнослужителей Кемеровской области за социальное служение и благотворительность.

— Я буду хранить память о сегодняшнем событии, о земле Кузбасса, и буду молиться о том, чтобы Господь преклонял милость к народу, который здесь живет, а также к руководству Кузбасса, несущему большую ответственность, — сказал предстоятель, завершая свою речь.

После церемонии Патриарх Московский и всея Руси освятил 10 закладных камней, каждый из которых даст начало новому храму в Кузбассе, и новое здание Кузбасской православной духовной семинарии. S

ДЕНЬ ВЫБОРОВ

Официальные результаты голосования избирателей оказались вполне предсказуемыми — при традиционно высокой явке граждан на избирательные участки абсолютными победителями оказались кандидаты от партии «Единая Россия». Кемеровская область по своему политическому ландшафту совершенно не вписывается в сибирский дизайн. Такие результаты свойственны республикам Северного Кавказа. В чем же причины сложившейся ситуации и что ожидать от нового созыва регионального парламента?

Эксперт рубрики:
Александр Коновалов,
профессор кафедры
политических наук КемГУ

ГОВОРИМ «ТУЛЕЕВ», ПОДРАЗУМЕВАЕМ «ЕДИНАЯ РОССИЯ»

Большинство политаналитиков и обозревателей связывают очередной успех «партии власти» с непосредственным влиянием губернатора. Тулеев позиционирует себя как видный «единоросс», который входит в состав высшего руководства партии. Он активно использует бренд «Единой России» при проведении крупных социальных акций, участвует в значимых региональных мероприятиях партии. С 2005 года, когда Тулеев получил партийный билет «Единой России», все позитивные результаты социально-экономической политики ассоциируются у избирателей не только с именем Тулеева, но и с партией парламентского большинства.

Политическое своеобразие Кузбасса заключено в безграничной вере населения региональному лидеру. В условиях многолетней политической нестабильности, при наличии тонких нюансов властной конъюнктуры избиратель решил для себя голосовать за кандидатов, поддерживаемых лично Тулеевым.

Эта система сложилась в течение длительного периода и продолжает действовать безотказно. Несмотря на ошибки в подборе некоторых кандидатов (депутат облсовета Белый, избранный в 2008 году, целый ряд глав муниципальных образований, в ряду которых особо выделяются главы Мысков) правило «поддерживай тех, кого поддерживает Тулеев», сохраняет свою актуальность.

Лозунг «В команде губернатора» при рекламировании кандидата снимает необходимость дополнительно доказывать его политическую состоятельность.

ОППОЗИЦИОННЫЙ ВАКУУМ

Но не только силой Тулеева стоит объяснять оглушительную победу «единороссов». Немаловажный фактор — слабость политической оппозиции в ре-

На выборах в областной Совет IV созыва не было необходимости придумывать новые политтехнологические ходы. Губернатор возглавил список «Единой России», кандидаты от этой партии в ходе агитационной кампании активно осваивали информационное пространство. На многочисленных плакатах и билбордах размещались портретные коллажи с Тулеевым и кандидатом по округу. Этот прием работал на узнаваемость будущих народных избранников.

гионе. Эта оценка относится даже к федеральным парламентским партиям. Ни КПРФ, ни ЛДПР, ни «Справедливая Россия» в Кузбассе не имеют ярких региональных лидеров, внушительных по своей численности областных организаций, сколько-нибудь значимой информационной активности.

Для КПРФ поражение было запрограммировано, поскольку после длительных конфликтов в руководстве регионального отделения его лидером стал молодой «варяг» Николай Мухин.

33-летний депутат белгородской областной думы Николай Мухин в начале июня прибыл на укрепление областной партийной организации КПРФ, но консолидировать разрозненное местное сообщество за такой короткий срок не сумел. При этом в кузбасских СМИ появились публикации, негативно характеризующие Мухина. На фоне старения основной массы коммунистов отсутствие яркого лидера в руководящей головке регионального отделения снизило привлекательность выбора «за КПРФ». И даже попытки депутата Госдумы от Кузбасса Собко повлиять на ситуацию ни к чему не привели.

Более активно на фоне коммунистов действовали в Кузбассе либерал-демократы. Новый региональный лидер Игорь Украинцев не только вошел в партийный список на выборах в областной Совет, но и попробовал свои силы на мэрских выборах в Новокузнецке. Главный козырь кузбасских либерал-демократов — поддержка федерального лидера Владимира Жириновского. Однако его харизма и экспрессия на этот раз практически не использовались. Сам Украинцев не произвел впечатления сложившегося политика

Партийные ролики ЛДПР с игровым разоблачением фальсификаторов и казнокрадов в виде популярного «йети» у экспертов вызвали лишь кривую усмешку. Призыв Жириновского «поймать йети в каждом кабинете» воспринимался лишь как рифмованная фраза.

Один из краеугольных камней предвыборной программы Украинцева от партии ЛДПР — перенос центра области из Кемерова в Новокузнецк. Эта популистская идея активно распространялась по сетевому пространству. Она нашла многочисленных сторонников в молодежной среде новокузнечан, да и у людей среднего возраста. Поданные за Украинцева голоса можно рассматривать как протест против «засилья» областного центра.

с обозначенной стратегией и тактикой предвыборной борьбы.

«Справедливая Россия», третья крупная партийная сила в стране, также не сумела впечатлить избирателей. Ее региональное руководство мало кому известно, информационная активность была сведена к раздаче листовок прохожим.

Конструктива в рекламной продукции местных эсеров не усматривалось. Лозунг «Скажем «нет» коммунальному беспределу!» разделяют все партии, в том числе и «Единая Россия».

Для избирателей Кемеровской области партия «Справедливая Россия» ассоциируется не с ее лидером Сергеем Мироновым, а с многолетним местным представителем Владимиром Волчеком. (В скобках, однако, замечу, что Владимир Алексеевич полностью разделяет социально-экономический курс губернатора и, по сути, входит в его команду. Кредиты доверия Волчеку выдавались неоднократно. В январе 2012 года он был назначен заместителем Тулеева по вопросам образования, культуры, спорта и молодежной политики, а в июне того же года избран ректором Кемеровского госуниверситета). Волчек баллотировался по одномандатному округу в Заводском районе Кемерова, где от «Единой России» ему противостоял студент его же вуза Захар Любов. Даже непосвященному очевидно, что такой путь — тактическая уловка, необходимая для победы кандидата от «мягкой оппозиции». Несмотря на жесточайшую критику Сергеем Мироновым итогов кузбасских выборов, победу Волчека на округе оспорить никто не возьмется.

Все остальные партии, включенные в избирательные бюллетени, показали очень скромные результаты. Чуть более 1% голосов набрали «Патриоты России», чей лидер Геннадий Семигин в августе посещал Кузбасс. И даже наличие в руководстве отделения Юрия Скворцова, депутата Кемеровского горсовета, яркого трибуна и опытного политика, не помогло партии занять второе место. Избиратель не желает вникать в нюансы партийных программ и тактик. «Патриоты России» высказываются за поддержку инициатив Путина, присутствуют в «Общероссийском народном фронте». В этом контексте голосующие не видят разницы между «Единой Россией» и «Патриотами России». К тому же среди левоцентристских партий имеется «Справедливая Россия», чей потенциал популярности на 2 – 3 порядка выше.

Очень бледно выглядела на избирательном фоне партия «Родина». Некогда национально-патриотические идеи ее идеологов были привлекательны для избирателей. Бывшие партийные лидеры Рогозин и Глазьев, опытные государственные деятели, теперь в руководстве

этой силы не представлены. В Кузбассе только искушенные политоманы знали о шагах и поступках ее кандидатов.

Не сумели привлечь к себе избирателя и «яблочники». Успех 90-х годов, когда на федеральном уровне гремел популярный Явлинский, по всей видимости, навсегда ушел в прошлое. Региональные лидеры наподобие Юрия Пыля или Анатолия Хромова с политической авансцены сошли, а внутри нового руководства единогласия нет. У кемеровчан деятельность «Яблока» ассоциируется с деятельностью неудачного кандидата в мэры Артура Сташа и сбивчивыми заявлениями руководителя отделения Галины Веревкиной.

Скандальным моментом явилась публикация в блоге политтехнолога Олега Матвейчева — обращение от партии «Родина» к жителям Новокузнецка и юга Кузбасса под заголовком «Долой кемеровско-щегловское иго». Суть документа банальна: перенос столицы Кузбасса в Новокузнецк дарует благополучие «южанам». А чтобы это решение состоялось, необходимо присутствие в региональном парламенте подавляющего количества депутатов от партии «Родина». Провокационная риторика обращения никоим образом не способствовала привлекательности этой политической силы для избирателя.

Особенность этих выборов состоит в присутствии многочисленных партий-новичков. Изменения в федеральном законодательстве привели к снятию многих препятствий для регистрации новых политических объединений. Заявленные партийные бренды нередко запутывали избирателя. Было непонятно, чем КПРФ отличается от партии «Коммунисты России» или «Коммунистической партии социальной справедливости». В ступор вводили названия «Российская партия пенсионеров за справедливость», «Гражданская позиция», «Родная страна», «Союз горожан», «Партия налогоплательщиков России». Никто не видел разницы в программах, никто не знал их кандидатов. Как правило, заверенные в избирательной комиссии списки кандидатов от этих партий состояли сплошь из приезжих, проживающих в Москве, Санкт-Петербурге и других городах европейской части России. Вполне объяснимо, что по результатам голосования новые партии набрали сотые доли процента.

КОМАНДА ПРАКТИКОВ

Еще один мотив для выбора кандидатов от партии «Единая Россия» состоял в знании избирателями деловых качеств основных кандидатов. Наиболее сильные и известные представители партии прошли внутрипартийное голосование, представили перед коллегами свое видение работы в региональном парламенте.

По одномандатным округам были зарегистрированы широко известные в области профессионалы своего дела — дорожник Олег Шурыгин, учителя и состоявшиеся политики Нина Зинкевич и Галина Соловьева, угольщики Юрий Приступа и Николай Приезжев. Все перечисленные уже являлись депутатами областного Совета предыдущего созыва, обладают непререкаемым авторитетом в своих отраслях и своих округах.

Новые лица в Совете также хорошо известны в Кузбассе — это председатель областного Совета ветеранов Нина Неворотова, генеральный директор завода «Кузнецкие ферросплавы» Александр Максимов, опытный энергетик Петр Куруч, известный руководитель угледобывающих предприятий Олег Литвин.

Очевидно, что многие избиратели, голосуя за «единороссов», исходили именно из оценок личности конкретных кандидатов. И если при выборах партийных списков они отдавали голос «Единой России» при наличии в нем Тулеева, то при выборе кандидатов-одномандатников имелся дополнительный фактор. Это профессионализм и успешность кандидатов.

Подбор кандидатов шел таким образом, чтобы сохранить баланс сил между опытными и начинающими депутатами, представить все основные отрасли Кузбасса, все половозрастные группы. В числе ярких представителей шахтерского труда — один из первых Героев Труда России Владимир Мельник и заместитель начальника участка с «Распадской» Николай Максимкин.

Партийный список составлялся с не меньшей тщательностью. В его составе такие лидеры общественного мнения как президент АСО «Промстрой» Борис Горобцов, директор областной филармонии Людмила Пилипчук, молодой инноватор Егор Каширских.

ПАРЛАМЕНТ КАК МЕСТО ДЛЯ ДИСКУССИЙ

Знаменитая фраза бывшего спикера Госдумы Бориса Грызлова «Парламент — не место для дискуссий» долгое время служила категорическим императивом для кузбасских депутатов. Острая полемика, пикировки и конфликты закончились в конце 1990-х, когда на смену Законодательному собранию пришел Совет народных депутатов. Теперь сессии регионального парламента напоминают процедурные заседания. Это вполне объяснимо — черновая работа со снятием имеющихся противоречий проходит на депутатских слушаниях.

Однако новый, IV созыв, привнесет в кузбасскую политическую жизнь хоть какое-то разнообразие. К распределению депутатских мандатов по партийным спискам допущена ЛДПР, получившая 3,86 % голосов. Одно депутатское место не сыграет принципиальной роли в принятии решений, но хотя бы будет способствовать повышению градуса политических дискуссий.

Умение найти компромисс с оппозицией будет зависеть от опыта и таланта спикера. У «единороссов» внушительный список лиц с колоссальным опытом административной работы. В числе вероятных претендентов и Нина Неворотова, и Олег Литвин, и Нина Зинкевич. Однако при любом раскладе Кузбасс остается регионом с высокой степенью политической стабильности. S

СТРЕМЛЕНИЕ НА 5

Развитие Азиатско-Тихоокеанского Банка в Кемеровской области среди других регионов Сибири, которые осваивал АТБ в последние годы, идет опережающими темпами. Сегодня в регионе работает 12 отделений, кредитный портфель близок к 1 млрд рублей — например, тому же Красноярскому краю на это потребовалось 3 года, угольному региону — 1,5 года. О планах банка по дальнейшему освоению банковского рынка Кузбасса, который по праву считается одним из самых конкурентных, Status рассказала директор АТБ по Кемеровской области Анастасия Пензина.

Азиатско-Тихоокеанский Банк — один из крупнейших региональных банков России, лидер банковского рынка Дальнего Востока и Сибири. Офисы АТБ работают на территории от Анадыря на востоке страны до Екатеринбурга, а также в Москве. Банк представлен 291 отделением в 144 населенных пунктах 18 регионов страны. Доля рынка в регионах присутствия практически по всем направлениям бизнеса находится в пределах 5–20%.

К 2015 году Азиатско-Тихоокеанский Банк намерен занять 5% долю регионального банковского рынка.

С конца декабря 2011 года, когда банк открыл свой первый офис в Кемерово, портфель вырос до 1 млрд рублей.

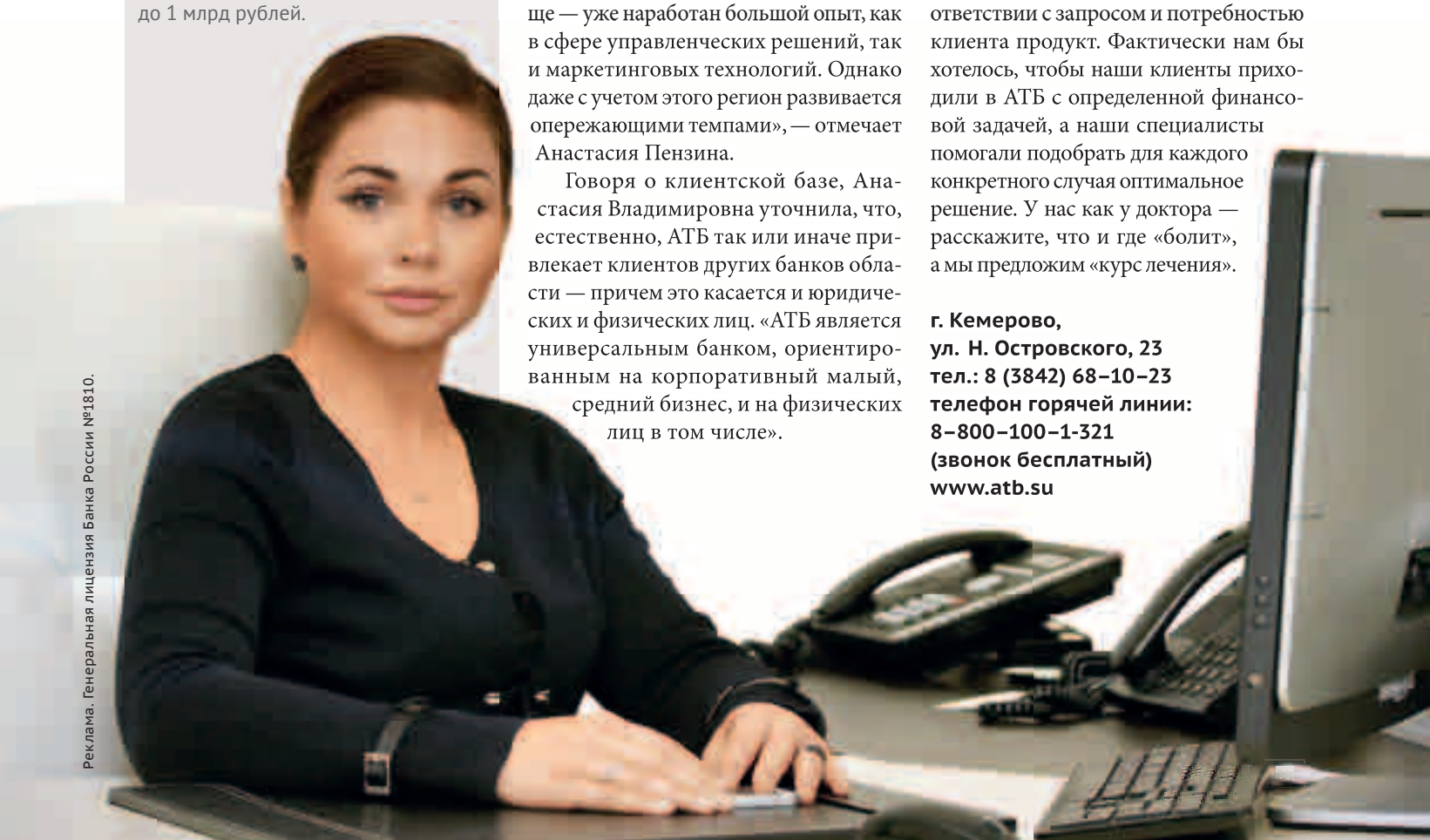
Азиатско-Тихоокеанский Банк следует намеченному плану, и к 2015 году намерен занять 5% регионального банковского рынка — поделилась стратегией развития директор банка по Кемеровской области. С учетом того, что в России около 3 тысяч банков, этот показатель весомый. Прежде всего, АТБ планирует осваивать новые города с населением свыше 20 тысяч человек. Только до конца этого года откроют еще 10 новых отделений. «Конечно, входить на рынок Кемеровской области было проще — уже наработан большой опыт, как в сфере управленческих решений, так и маркетинговых технологий. Однако даже с учетом этого регион развивается опережающими темпами», — отмечает Анастасия Пензина.

Говоря о клиентской базе, Анастасия Владимировна уточнила, что, естественно, АТБ так или иначе привлекает клиентов других банков области — причем это касается и юридических и физических лиц. «АТБ является универсальным банком, ориентированным на корпоративный малый, средний бизнес, и на физических лиц в том числе».

ФИНАНСОВЫЙ ДОКТОР

Участники рынка сегодня предлагают практически одинаковую «линейку» продуктов, поэтому, по мнению Анастасии Пензиной, удерживать уже лояльных клиентов и завоевывать новых позволяет индивидуальный подход, который прежде всего сказывается на качестве предоставляемых услуг. «Каждый клиент нашего банка получает персонального менеджера, который в определенной степени выступает в роли финансового консультанта. Он может подобрать наиболее оптимальный и эффективный в соответствии с запросом и потребностью клиента продукт. Фактически нам бы хотелось, чтобы наши клиенты приходили в АТБ с определенной финансовой задачей, а наши специалисты помогали подобрать для каждого конкретного случая оптимальное решение. У нас как у доктора — расскажите, что и где «болит», а мы предложим «курс лечения».

г. Кемерово,
ул. Н. Островского, 23
тел.: 8 (3842) 68–10–23
телефон горячей линии:
8–800–100–1-321
(звонок бесплатный)
www.atb.su



Реклама. Генеральная лицензия Банка России №1810.

У коммерсантов появятся ТОПы

До конца текущего года в Кемерове должны состояться торги на определение инвесторов, за счет которых в областном центре будут возведены новые торговые остановочные павильоны взамен привычных киосков, «украшающих» город еще с 90-х годов.

Об этом рассказал корреспонденту журнала Status начальник управления потребительского рынка и развития предпринимательства администрации города Кемерово Андрей Белов.

По его словам, речь не идет об одномоментной кампании по сносу старых торговых киосков, которые портят облик современного Кемерова. Это будет постепенный процесс — по мере того, как у каждого конкретного предпринимателя, владеющего киоском, будет заканчиваться срок аренды земли.

«Второй важный момент, который необходимо отметить: речь не идет о сносе всех киосков, которые установлены в областном центре, а только о тех, что установлены на центральных улицах города. До сих пор даже на проспекте Ленина можно увидеть такие места, где стоят одновременно по 4–5 киосков», — сказал Александр Белов. Как утверждает городской чиновник, в частном секторе, где шаговая доступность торговых точек необходима, киоски а-ля 90-е никто сносить не собирается.

«Сейчас в городской администрации разрабатывается программа по замене киосков. Предполагается, что это будут современные, удобные и красивые торговые конструкции», — отметил Александр Белов.

По словам Белова, ТОПы должны быть павильонами торговой площадью в 40 квадратных метров. Таким образом, уверен городской чиновник, «удастся в каждый ТОП поместить как минимум 3–4 индивидуальных предпринимателя, которые смогут предоставлять покупателям больший ассортимент товаров».

В центральных районах города на смену старым неказистым металлическим конструкциям должны прийти новые торговые остановочные павильоны, или ТОПы. «Сейчас в городской администрации разрабатывается программа по замене киосков. Предполагается, что это будут современные, удобные и красивые торговые конструкции», — отметил Александр Белов.

«Новые торговые павильоны будут строить частные инвесторы, так что городской бюджет в это не будет вкладывать. Инвесторам строительство ТОПов выгодно тем, что они смогут получать арендную плату. А город получит новые рабочие места и дополнительные отчисления в бюджет», — сказал Александр Белов. Разумеется, со сносом киосков, а точнее, с окончанием действия договоров аренды земли, у предпринимателей встанет вопрос: закрываться вовсе или продолжать торговлю в ТОПах. И представители кемеровского малого бизнеса, видимо, предпочтут остаться на рынке, перейдя в ТОПы.

Однако даже на центральных улицах, возможно, некоторые привычные глазу кемеровчан киоски могут остаться. Чиновниками было высказано, что право на «отдельное» существование имеет торговля мороженым, цветами и газетами. «Есть уже сегодня вполне современные брендированные киоски, торгующие продукцией известной марки, например, фастфудов. Так зачем их сносить?» — сказал Александр Белов.

Несмотря на то, что торги на право стать инвесторами строительства новых торговых остановочных павильонов должны состояться до конца 2013 года, в городской администрации нет единого понимания относительно того, какими именно будут новые ТОПы. Это, по мнению начальника кемеровского управления потребительского рынка и развития предпринимательства, должно быть определено во время торгов. В результате должны быть выработаны унифицированные требования к торговым остановочным павильонам.

Московские предприниматели забросили удочку

В Кемерове и Новокузнецке состоялся двухдневный «Бизнес-марафон — 2013» под патронажем правительства Москвы. Бизнес-миссия московских товаропроизводителей по работе с региональным рынком в Кузбассе осуществлялась впервые, и, как показала пилотная практика, нашла обратный интерес у кемеровских предпринимателей.

«Бизнес-марафон» набирает обороты, и если год назад состоялось 34 поездки московских предпринимателей в регионы, то в 2013-м организаторами запланировано 50. И уже 39 регионов страны развивают экономические взаимоотношения с московскими компаниями в рамках проекта. В базе проекта порядка 600 малых и средних предприятий.

Поиск и подбор торговых партнеров и организация деловых визитов в регионы в рамках проекта «Бизнес-марафон» правительством Москвы реализуется с 2004 года. По словам организаторов, проведено уже более 150 поездок и бизнес-миссий в различные регионы страны и города ближнего зарубежья (Киев, Минск, Алматы, Ереван). Оценивая эффективность таких поездок по опросам предпринимателей, Александр Савельев, исполнительный директор МЦ «Экспорт Менеджмент» отметил, что 25–30% встреч в рамках проекта имеют продолжение в виде пробных закупок и заключения договоров поставок.

Данная технология была отработана первоначально с зарубежными производителями, и, показав свою эффективность, применена к отечественным представителям МСБ. Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы осуществляет поддержку финансирования данного проекта, а маркетинговый центр «Экспорт Менеджмент» и ГБУ «Малый бизнес Москвы» — системные процессы по проработке бизнес-контактов, формированию баз данных региональных компаний на основе мониторинга, организации предварительных переговоров в ходе проведения деловых миссий.

«Первоначально у нас участвовало 30 московских компаний, для всех мы искали выход на региональный рынок Кузбасса со своей продукцией. Были сомнения — ехать ли: в области мы впервые, регион небольшой. Но когда стали осуществлять проработку контактов, со стороны кемеровских компаний выявился довольно высокий интерес к сотрудничеству с москвичами. Легко набралась группа из 15 компаний, которые отправились с бизнес-миссией в Новокузнецк и Кемерово. В ходе двухдневного визита бизнес-делегации мы планируем заключить порядка 50 новых контрактов», — поделился со Status Александр Савельев. Для обмена опытом и знакомства во второй день визита осуществлялся технологический тур в профильные региональные компании, не попавшие в списки заинтересованных, но имеющие потенциал для кооперации. Интересам кузбасских предпринимателей были представлены компании, занятые в производстве строительных и отделочных материалов, мебели, товаров для бань и саун, медицинского оборудования и товаров медицинского назначения, матрасов, канцелярских товаров, детской одежды. На переговорной площадке в первый день ждали прежде всего тех, кто откликнулся за период двухмесячной работы коллцентров и аналитиков. Хотя «ударить по рукам» на месте — еще не показатель эффективности встреч. «Сколько вешать в граммах» — такой отсечки нет. Предприниматель может «проклюнуться» в зависимости от сезонного спроса, финансовой возможности или когда информация подойдет», — говорит Константин Поздняков, заместитель гендиректора «Малого бизнеса Москвы», — На мой взгляд, программа «Бизнес-марафон» — мера поддержки, дающая «удочку» — возможность расширения своего сбыта, налаживания партнерских связей, поиска достойных контрагентов».

Организаторы с интересом относятся к тому, чтобы кузбасские предприниматели участвовали в программе: «Для этого есть развитая структура поддержки. Мы со своей стороны готовы содействовать тому, чтобы помогать развивать региональный бизнес».

На Поляне хоть пруд пруди

В самом конце лета, а точнее в последнюю его пятницу, в городе-спутнике Кемерова Лесная Поляна собирали урожай. А именно — торжественно открывали первую очередь бульвара Осенний и прилегающую к нему первую же очередь нового микрорайона.

По счету это второй в Лесной Поляне микрорайон, по нумерации — третий. Всего здесь планируется ввести в эксплуатацию около 160 квадратных метров жилья для 6–7 тысяч новоселов. До конца 2013 года Ассоциация строительных организаций «Промстрой» (основной застройщик кемеровского города-спутника) планирует построить в новом микрорайоне около 40 тыс. кв. метров жилой площади.

Первая очередь бульвара Осенний — это 250 метров выложенной плиткой, озелененной, благоустроенной и оснащенной детскими игровыми и спортивными площадками прогулочной территории. Бульвар прилегает к жилым домам практически вплотную, что для жителей новостроек дополнительный плюс — лишний раз переходить дорогу не требуется.

В перспективе протяженность Осеннего составит 1,5 километра — он подойдет вплотную к искусственному водоему, к работе над созданием которого «Промстрой» уже приступил. А технология следующая — на месте, где планируется набрать пруд, сейчас текут чистейшие родниковые ручьи. Дорогу им «преградят» специальные гидротехнические сооружения — чтобы набрать заранее подготовленный котлован. Когда он заполнится, вода будет перетекать через заграждения, и таким образом обновляться. На берегу водоема планируют обширную прогулочно-парковую зону с ландшафтным дизайном, спортивные площадки и даже лодочную станцию.

«Мы подойдем с соседним бульваром и со всеми новостройками — и будет уже законченный комплекс. Можно будет из Лесной сказки (жилой комплекс в первом микрорайоне города-спутника — *прим. Status*) пройти по Весеннему проспекту, потом перейти проспект Михайлова, попасть на Осенний бульвар и вот 1,5 километра — на велосипеде, с коляской, пешком, без транспорта, мимо детских площадок — и попадаете на это водохранилище», — поделился планами президент АСО «Промстрой» Борис Горобцов.

В строительство Осеннего уже вложено порядка 70 млн рублей, в перспективе планируется вложить еще 200 млн рублей. Новая зона отдыха — вместе с водоемом — в полном объеме должна заработать через 3 года.

ВТБ24
Большое преимущество

Ипотека – в уверенном росте

Несмотря на то, что спад темпов экономического роста в общероссийском масштабе очевиден, на ипотечном кредитовании это пока не сказалось. По крайней мере, в нашем регионе. По версии топ-менеджеров банка ВТБ24 в Кемеровской области спрос на новостройки будет расти, ипотечное кредитование станет еще более доступным со специальной программой на покупку первичной недвижимости по ставке от 11,5%.

«Объемы продаж ипотечного кредитования продолжают расти, в то время как дефолтность ипотечных кредитов не увеличивается»,— сообщил в ходе пресс-конференции в начале сентября управляющий ВТБ24 в Кемеровской области Аркадий Чурин. И подтвердил это заявление фактами. Так, за 8 месяцев 2013 года банк ВТБ24 в Кемеровской области выдал ипотечных кредитов на сумму 2,42 млрд рублей — это на 31% больше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом количество выданных кредитов выросло на 13%, до 2,1 тысячи рублей, а средняя величина кредитов увеличилась на 200 тысяч рублей — до 1,1 млн рублей. Максим Орлов, управляющий директор по ипотеке ВТБ24 в Кемеровской области, подчеркнул, что на сегодня ипотечные продажи нового жилья от застройщиков составляют порядка 50–60% от общего объема выдач банка в регионе.

Об амбициозных планах банка говорит и тот факт, что до конца года ВТБ24 планирует увеличить свою долю на рынке ипотечного кредитования новостроек Кемеровской области с 30% до 40%. Достичь этого планируется вновь за счет спецпрограмм. Одна из них работает уже с 1 сентября и ориентирована на увеличение доступности строящегося жилья путем снижения процентных ставок до 11,5% годовых, отмены надбавок на инвестиционный период и первоначального взноса от 10% от стоимости жилья, другая — на развитие военной ипотеки за счет предоставления возможности приобретения военными жилья в строящихся домах. Также либерализованы требования к этажности — достаточно построенного цоколя жилого здания, чтобы банк начал кредитование.

24%
доля ВТБ24 по ипотечному кредитованию в Кемеровской области.

8,8 млрд рублей
составил ипотечный портфель ВТБ24 на конец августа 2013 года, что на 14% больше уровня аналогичного периода минувшего года.

На 2 млрд 420 млн рублей
выдано ипотечных кредитов банком ВТБ24 за 8 месяцев 2013 года.

Так или иначе, рассуждают сами банкиры, конкуренция банков между собой, которая на деле выражается в запуске всевозможных спецпрограмм и либерализации условий кредитования — один из важнейших факторов развития ипотечного рынка, который, в свою очередь — один из основных драйверов жилищного строительства. Например, по данным ООО «СДС-Финанс», крупнейшего застройщика севера области, около 45% строящегося жилья реализуется за счет ипотеки, при этом на стадии строительства раскупается 98% квартир. «Без ипотеки нам сложно было бы поддерживать такие высокие темпы застройки»,— отмечает замдиректора компании по продажам Никита Середюк.

Просрочка ВТБ24 по ипотечным кредитам сроком в 90 и более дней с 1 января 2013 года сократилась с 2,4% от всего портфеля до 1,7%. «С одной стороны, сыграли свою роль запущенные весной спецпрограммы кредитования, с другой — сказывается ответственность заемщиков, которые понимают, что квартира — это серьезная покупка и очень тщательно просчитывают свою платежеспособность»,— объясняет причины снижения долговой просрочки управляющий директор по ипотеке ВТБ24 в Кемеровской области Максим Орлов.

Вместе с тем, ситуация на рынке ипотечного кредитования, динамично развивающегося сегодня, может измениться уже завтра. «И металлургия, и уголь проседают в цене и по объемам продаж. Безусловно, это не может напрямую не отразиться на людях, которые работают в этих отраслях,— размышляет Аркадий Чурин.— На будущее, опасение в отношении развития ипотечного кредитования, безусловно, есть. Пожалуй, как станет развиваться ситуация дальше станет понятно к концу этого года и началу следующего».

Более 2 млрд рублей планирует вложить ЗАО Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» (СДС) в строительство коттеджного поселка «Европейские провинции» в пригороде Кемерова. В настоящее время строительство уже идет, завершить его планируется в 2015 году.

ВТБ 24 (ЗАО), ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 1623. РЕКЛАМА

Все, что нажито непосильным трудом

Известный факт, что около 90% договоров страховых компаний приходится на автотранспорт. Обусловлена такая популярность тем, что автострахование ОСАГО обязательно. О рынке КАСКО можно говорить, что это, пожалуй, один из немногих видов добровольного страхования, который равен тому спросу, который есть. И лишь от 4% до 8% занимает страхование жилья, причем около 90% от этого количества составляет обязательное страхование квартир, приобретенных по ипотеке.

Почему у нас до сих пор в зачаточном состоянии то, что во всем мире защищается в первую очередь? В вопросах страхования жилой недвижимости Status помогла разобраться ведущий специалист отдела по работе с брокерами и дилерами страховой компании МСК Елена Волохович.

— Владельцы элитного жилья с дорогим ремонтом не торопятся страховать свое имущество?

— Желание сохранить нажитое имущество естественно для человека, тем более, если это дорогое элитное жилье, потребовавшее значительных финансовых вложений. Конечно, можно обезопасить свое жилье с помощью дорогих технических средств: охранной сигнализации, кодовых замков, бронированной двери и прочего. И, приобретая жилье, выбрать безопасное месторасположение с охраняемой территорией. Но следует отметить, что разнообразие рисков может быть связано и с человеческим фактором, который определяет непредсказуемость даже в самых тщательных мерах предосторожности. Очевидно, что комплексный договор страхования может быть достаточно полноценной гарантией защиты имущества. У владельцев элитных квартир есть возможность застраховать свое имущество по специальной программе «Квартира-Элит». Это индивидуальная программа страхования, предусматривающая защиту не только непосредственно элитных квартир, но и их дорогостоящей «начинки» (конструктива, дорогой отделки, инженерного оборудования и движимого ценного имущества). Можно страховать предметы ценности, искусства, коллекции, меха, дорогой декор. Тарифная сетка страхования индивидуальна для каждого клиента и зависит от его потребностей.

— Большинство страховых компаний предлагают клиентам застраховать свою недвижимость комплексно и это действительно выгоднее, чем набор отдельных полисов. Какие комплексные программы может предложить МСК?

— Следует учитывать, что комплексная страховка обойдется дешевле, чем от каждого риска в отдельности. Такой подход существенно экономит время клиента: оформление одного договора происходит быстрее нескольких, и контролировать сроки разных полисов нет необходимости. МСК разработала с этой целью страховую программу «Квартира-Оптимум» — это настоящий «конструктор», из элементов которой вы сами составляете подходящую комбинацию для страховой программы. Она

позволяет учесть индивидуальные пожелания при страховании квартиры и находящегося в ней имущества, а также вашей гражданской ответственности перед третьими лицами. При этом квартиру можно застраховать на любой срок от 1 месяца, например, на время вашего долгого отсутствия в отпуске или командировке. Вы сами выбираете имущество, которое хотели бы застраховать, а также подходящий пакет рисков.

— Кто чаще всего обращается в страховую компанию с целью защитить свою недвижимость?

— Специалисты нашей компании консультируют и заключают договора и с владельцами элитного жилья, и с владельцами доступного. При этом нет принципиальной разницы — у первичного и вторичного рынка жилья риски есть, мы лишь стараемся найти индивидуальный подход к каждому клиенту. Сейчас, например, заканчивается дачный сезон и большей популярностью у нас пользуется программа страхования загородной недвижимости «Дача»: коттеджей, дачных домов, хозяйственных построек, отопительного и сантехнического оборудования, загородного имущества, и даже ландшафтного дизайна. Также летом показала свою востребованность программа «Отпуск» теми, кто желает быть спокойным за сохранность своего имущества на время путешествия за границей, либо проживает в течение летнего периода в загородном доме.

С началом отопительного сезона риски гибели или повреждения имущества возрастают, и пакет «Классика» помогает нашим клиентам быть спокойными в случае повреждения водопроводных или отопительных систем. Дополнительно эта программа сочетается с пакетом «Анти-ток» на случай повреждения или утраты имущества вследствие аварии газо- или электросети.

— А вот страхование внутренней отделки — дорогого паркета, отделки стен, дверей, сантехники — популярный риск?

— Больших финансовых вложений может потребовать нарушенный привычный ход жизни в любимой квартире, например, испорченный новый ремонт из-за прорыва трубы в санузле у соседей. Внутренняя отделка чаще всего подвержена риску при возгорании, аварии водопроводных и отопительных систем. Страхование ГО является популярной мерой и входит в программы комплексного страхования. В фильме «Берегись автомобиля» Андрей Миронов, исполняющий роль Димы Семицветова, сокрушался: «Честно говоря, я сам не знаю, зачем страхую свое имущество! Я не настолько богат, чтобы оплачивать еще и стихийные бедствия». Да, 80% застрахованных не обращаются за выплатой. Все же «береженого бог бережет».

Правильное отношение к риску с командой МСК!

Чаще риск может быть связан с ремонтными работами, способными нанести материальный ущерб вашим соседям. И эта программа в МСК представлена отдельным пакетом «Ремонт».

— Рыночная стоимость дома или квартиры определяет стоимость комплексной страховки недвижимости. Какие дополнительные факторы влияют на страховые тарифы?

— Величина тарифов по полису страхования МСК зависит от многих факторов: срок страхования, год постройки жилья (чем новее жилье, тем тарифы ниже), наличие пожарной сигнализации и средств пожаротушения на объекте страхования, безопасность и охраняемость объекта, исправность электрооборудования, системы водоснабжения и отопительной системы, возраст самого заемщика. Стоимость ценного имущества (шубы, ювелирные изделия, предметы искусства) в обязательном порядке подтверждает своим заключением оценщик, имеющий необходимую лицензию. Если вы затрудняетесь определить цену собственности (за исключением ценного имущества), представитель страховой компании окажет консультативную помощь.

Для работоспособной категории с устойчивым финансовым положением убытки, выплачиваемые страховой компании незначительны — если жилье стоит от 3 млн рублей, то размер годовых выплат составляет 15–18 тысяч рублей. Согласитесь, сумма невелика! В случае же наступления страхового события, сумма возмещения будет все же больше, чем вы выплачиваете за страховку. Стоимость годового полиса страхования может составлять стоимость одной чашечки кофе в день.

Страховая группа МСК

г. Кемерово,
ул. Тухачевского, 45в
тел. 8 (3842) 45–23–97

Лучшее для среднего класса

Респектабельная «кирпичка» с аккуратным двориком, над которым поработали ландшафтные дизайнеры. Бесшумный лифт, доставляющий с парковки прямо к двери квартиры. Просторная кухня, где можно не толкаясь собраться всей семьей за вечерним чаем. Строительный рынок города постепенно идет навстречу запросам потребителей. В выигрыше останется тот, кто первым определит предпочтения «среднего класса».

ЕЛЕНА ПОЛИЧУК, ПОЛИНА АГЕЕВА

Самый большой сегмент в новостройках — дома, которые условно можно назвать недвижимостью для среднего класса. Условность здесь заключается в общепризнанном мнении об отсутствии, или скорее малочисленности среднего класса в России. Действительно, если подходить к измерению среднего класса рублем, который он официально зарабатывает, мнение будет верным. Вот, например, директор небольшой фирмы с зарплатой в 40 тысяч рублей. Казалось бы, какой это средний класс? Но вот он делает покупки в Gardeur, отдыхает на чистых пляжах Адриатики, предпочитает односолодовый виски и осенью собирается приобретать квартиру в жилом комплексе «Дипломат». Средний класс не подвластен статистическому измерению. Между тем, есть показатель — сколько он тратит. Если проанализировать расходы на покупку квадратных метров жилья, то получается, что средний класс у нас есть, и он достаточно обширен.

СРЕДНИЕ КВАДРАТЫ

«Панельное не хочу, элитное не могу себе позволить» — в этих границах сейчас формируется представление о жилье у среднего класса. Между тем средний сегмент крайне неоднороден. Как неоднородны и представители среднего класса. Средний класс — это слой людей с активной жизненной позицией, ориентированных на успех и карьеру. При этом их ежемесячный доход может варьироваться от 50 до 150 тысяч рублей. Соответственно, и позволить себе разные представители среднего класса могут разное жилье по существенно отличающимся ценам.

Формально недвижимость для среднего класса можно разделить на два сегмента — комфорт-класс и бизнес-класс. В обоих случаях речь идет о кирпичных, каркасных или монолитных домах, причем допускается только применение керамического кирпича, и ни в коем случае не силикатного.

По словам сертифицированного аналитика рынка недвижимости Галины Зыряновой, внешний вид домов комфорт-класса, в отличие от класса «эконом», предполагает бóльшее разнообразие архитектурных опций — переменную этажность, уход от прямолинейных форм, раскраску фасадов. Как правило, это усовершенствованные серийные проекты, проекты повторного применения или индивидуальные проекты.

Площадь квартир в домах комфорт-класса начинается от 34 кв. метров (однокомнатная квартира) до 100 кв. метров (трех-четырехкомнатная), размер кухни — от 8 кв. метров. Комфорт-класс подразумевает наличие больших балконов, кладовок. В некоторых проектах предусматриваются эркеры и летние помещения. Возможность перепланировки чаще всего ограничена, высота потолка — не ниже 2,7 метров. Иногда в таких домах предусмотрена охрана, чаще — просто консьерж и домофон.

Стандарт бизнес-класса задает более высокую планку — как правило, такой дом строится по индивидуальному проекту с подчеркнутой дизайнерской проработкой архитектурного облика. Как отмечает Галина Зырянова, нередко такие дома возводятся по авторскому проекту известного на уровне региона архитектора и впоследствии даже могут претендовать на статус архитектурного памятника местного значения.

Особые требования предъявляются к остеклению домов бизнес-класса — профили должны быть верхней ценовой ниши зарубежного производства, либо отечественные высокого класса, изготовленные по импортным технологиям. Часто проект предусматри-

Элит-класс

Домов элитного класса (в строгом соответствии с единой классификацией многоквартирных жилых новостроек, разработанной Российской гильдией риэлторов, а значит, с наличием холлов для приема гостей, просторных общественных помещений, развитого сервиса исключительно для жителей дома и других признаков «элитности») в областном центре пока нет. А значит, большую часть новостроек можно смело отнести к среднему сегменту.

Комфорт-класс

В качестве примера домов, отвечающих требованиям к жилью комфорт-класса, можно привести жилые комплексы «На Космической» в районе «Южный», «Березовая роща» на ФПК, «Молодежный» в Заводском районе, «Сибирская станица» в Рудничном районе, жилые дома 19, 20 и 46а в «Кемерово-Сити».

вает интересные решения по остеклению, например — эркер (окно в виде стеклянного «фонаря», выступающего из стены здания).

Минимальная площадь однокомнатной квартиры бизнес-класса составляет 45 кв. метров, четырехкомнатная может достигать 180 кв. метров, кухня — 12–20 кв. метров.

Как отмечает Галина Зырянова, общим правилом таких домов является исключение низкокачественных и морально устаревших материалов, оборудования и технологий. Расчетная максимальная нагрузка на квартиру составляет от 25 кВт и более, что требует трехфазного ввода в квартиру и автономного управления различными видами электрооборудования, установленного в распределительном щите внутри квартиры. Обязательным условием принадлежности к бизнес-классу является наличие в доме развитой сети современных телекоммуникаций. Что касается вентиляции и кондиционирования, то как минимум должна быть обеспечена возможность установки в квартирах локальных систем очистки и охлаждения воздуха (сплит-систем).

Как вариант, проект дома бизнес-класса может предусматривать пентхаусы, двухуровневые квартиры, балконы и лоджии большой площади для организации зимних садов. Обязательно — наличие не менее двух санузлов на квартиру от двух комнат. Высота потолка в таких домах начинается от 2,75 метров. Прочие необходимые атрибуты бизнес-класса — консьерж, электромагнитный замок, собственная служба охраны, стационарные посты на входе

По данным аналитика рынка недвижимости Галины Зыряновой, в сентябре 2013 года в Кемерово строится 31 дом комфорт-класса, что составляет 49% от общего количества новостроек. Средняя цена 1 кв. метра в них по состоянию на 3 квартал 2013 года составляет 42,27 тысяч рублей.

Бизнес-класс

Среди представителей бизнес-сегмента эксперты отмечают жилые комплексы «Каравелла», «Золотые купола» (исключая два панельных дома), «Раздолье», «Мегаполис», «Притомский» и «Родные просторы» в Центральном районе.

в дом, на въездах в паркинг и во двор, видеонаблюдение на входе и по периметру дома. Обязательно выделяются территории под детские и хозяйственные площадки, особое внимание к озеленению территории, возможна проработка ландшафтного дизайна. Также дом бизнес-класса немыслим без подземной или наземной парковки, причем на каждую квартиру должно приходиться не менее одного машиноместа.

По оценкам Галины Зыряновой, к бизнес-классу можно смело отнести 13 домов, возводимых в настоящее время в Кемерово. Средняя цена 1 кв. метра в них на сегодняшний день составляет 44,81 тысяч рублей.

ВИД КАК ЭЛЕМЕНТ СТАТУСА

Отметим, что новостройки в центре города занимают особое место на рынке жилья как в прямом, так и в переносном смысле. Очевидно, что площадки для такого строительства практически исчерпаны, что объясняет особую ценность этих домов. Так, жилые комплексы «Кемерово-Сити» и «Золотые купола» уже на этапе строительства пользуются огромной популярностью. По словам заместителя директора по продажам «СДС-Финанс» Никиты Середюка, 98% квартир в них продаются именно на этапе строительства. В свою очередь, высокая инвестиционная активность населения на начальных этапах застройки позволяет выдерживать высокие темпы строительства. Территориальная близость к центру, транспортная доступность, перспективные зоны развития территорий с детскими садами, школами, детскими и спортивными площадками, медицинскими и фитнес-центрами, аптеками, магазинами, всевозможными сервисными центрами, современными парковочными комплексами позволяют создавать новый уровень комфорта и обособленности, надежности и безопасности даже в центре деловой жизни города. В поисках идеального жизненного пространства часто приходится выбирать между современным комфортом и природной гармонией. Состоящая в будущем из более 30 домов, комплексная застройка «Кемерово-Сити» не похожа на плотную городскую застройку — живописный вид из окна многоэтажек на берега Томи позволяет наслаждаться тишиной и в тоже время комфортом городской жизни. Оптимальное сочетание широкого выбора и доступных цен от застройщика практически в самом центре города.

В качестве удачного примера жилого комплекса, ориентированного на средний класс, директор инвестиционно-финансовой компании «Мера» Андрей Клепиков приводит жилой комплекс «Каравелла» на Притомской набережной. Благодаря расположению комплекса в центральной части города для жителей в шаговой доступности оказываются многие значимые объекты — театры, музеи, филармония. «Именно местоположение жилого комплекса играет во многих случаях определяющую роль для потенциального покупателя, — добавляет Андрей Клепиков. — Хорошие места в городе в большом дефиците, а строительство на участках с ветхим жильем еще и очень трудозатратно, ведь при этом нужно демонтировать старый жилищный фонд».

Видовые квартиры, пожалуй, самое правильное решение, объединяющее повышенный уровень комфортности, качественную, спокойную жизнь в центре города. Удачным выбором являются и видовые апартаменты в «Золотых куполах» — высокая точка города позволяет любоваться панорамными видами с высоты птичьего полета и архитектурой Знаменского собора. Конечно, панорамные прелести и расположение в районе «золотой мили» от храма влияют на разницу в цене. Квартира с панорамным видом на город — штучный товар на рынке недвижимости и всегда будет востребована покупателем. Стоимость у таких объектов несомненно будет выше. В среднем удачное расположение и прекрасный вид из окна добавляет к среднерыночной цене даже в условиях падающего рынка 20–30% стоимости, но на эти квартиры всегда находится свой покупатель.

РЕСПЕКТАБЕЛЬНАЯ ОКРАИНА

Традиционно проживание в центральной части города является элементом престижа и, соответственно, это одно из ключевых требований представителей среднего класса при выборе жилья. В то же время существует и прямо противоположная тенденция — многие выбирают для себя и своей семьи вариант обитания пусть в отдаленном, но экологически чистом районе — еще в городе, но уже на лоне природы. Постепенно эта общемировая тенденция дошла и до Кемерово. Конечно, жителям нашего города грех жаловаться на большие расстояния и многочасовые пробки — Кемерово все-таки не миллионник, и времени на поездку в центр города из той же Лесной Поляны уходит не много.

Как правило, такой образ жизни выбирают для себя уже состоявшиеся люди старше 40 лет — у них уже достаточно взрослые дети, которых не нужно развозить по детским садам и школам, они могут позволить себе приезжать с опозданием на работу, а у каждого члена семьи есть свой автомобиль.

Чем дальше от центра, тем больше становится эконом-класса. Ценник снижается, при этом уменьшается и количество выхлопных газов, городской пыли. Но и качество жилья нередко снижается тоже. Средний класс, решивший отойти от центра деловой активности, все больше смотрит в направлении Радуги, Южного, Лесной Поляны. Многоэтажки фактически на лоне природы, нередко — зеленые массивы в качестве вида из окна, чистый воздух, тихие улицы. Чтобы удовлетворить данный спрос, строительство в этих районах ведется весьма активно.

По данным аналитиков, общая доля панельных домов среди новостроек Кемерово составляет порядка 16%.

По мнению Андрея Клепикова, вне конкуренции остается Лесная Поляна: всегда свежий воздух, рядом есть вся необходимая инфраструктура, решена проблема с парковочными местами. «Миф о том, что Лесная Поляна далеко, потихоньку рассеивается, — рассказывает Андрей Клепиков. — По сути, какая разница, откуда ехать? Ведь стоять в утренней пробке на пересечении Притомского и Октябрьского проспектов все равно приходится и жителям Ленинского и Рудничного районов, и жителям Лесной Поляны. Лично я засекал время: от жилого комплекса «Мегаполис» в конце бульвара Строителей до автосалона «Сибинпэкс» ехать ровно столько же, сколько от Лесной Поляны до того же места. Не испытывают проблем с утренними пробками лишь жители старого центра, но днем и вечером в часы пик в этом районе тоже невозможно передвигаться: везде пробки. Так что к пробкам уже привычны все кемеровчане».

КВАРТИРНАЯ НАЧИНКА

Помимо квартирной «начинки», привлекательность того или иного жилого комплекса в глазах потенциального покупателя зависит и от многих других факторов. Так, обязательным признаком удобного для жизни дома

является наличие рядом школы и детского сада, продуктовых магазинов, аптек и ряда других объектов, необходимых современному человеку для комфорта — салонов красоты, фитнес-центров, кафе.

Немаловажным фактором становится также продуманная инсоляция и вид из окна. Если раньше квартиры на последнем этаже не были престижными и по ценнику приравнивались к первому этажу, то сейчас ситуация кардинально изменилась: последние этажи могут стоить заметно дороже, чем средние. Аргументы в пользу таких квартир налицо: освещенность лучше, пыль с магистралей не долетает, так как оседает на уровне до 7 этажа, а самое главное — открывается красивый вид.

Конечно, огромное значение уделяется окружению, а именно отсутствию поблизости домов более низкого класса или частного сектора. Впрочем, избежать этих факторов в нашем городе удается крайне редко. К примеру, «Золотые купола» и «Солнечная горка» соседствуют с ветхими постройками по улице Гагарина, снести которые в ближайшие годы не представляется возможным, но это не мешает аналитикам причислять данные жилые комплексы к бизнес-классу. Наличие рядом с новостройкой частного сектора или ветхого жилья — не частный случай для города, но, как отмечают риэлторы, такие дома все равно пользуются спросом в силу того, что застройка комплексная.

В то же время и в Кемерове есть счастливые исключения. Так, Андрей Клепиков в качестве таких положительных примеров приводит новостройки жилого комплекса «Серебряный бор» в Рудничном районе рядом с лесом и опять же город-спутник Лесная Поляна: в обоих случаях жителей не удручает вид из окна на старые и покосившиеся здания.

СЕМИЗНАЧНАЯ АРИФМЕТИКА

Огороженный и охраняемый двор, удобная парковка, консьерж, трехметровые потолки и кухня от 9 кв. метров — еще пятилетку назад такое жилье называли элитным. Сейчас это критерии для среднего класса, по крайней мере, в верхнем его слое. Очевидно, что потребитель со стабильным хорошим достатком отказывается покупать типовое жилье с ободранными подъездами, черт знает сколько дней в году работающим лифтом и малюсенькими комнатками. Выкладывая застройщику семизначную сумму, покупатель выдвигает все больше требований. Стоимость такого жилья высока по сравнению с панельным эконом-классом. Но в перспективном плане это многообещающий для застройщика сегмент.

Современный подход к инвестициям

Ведущая компания по предоставлению доступа на межбанковский валютный рынок в России Альпари предлагает своим клиентам передовой инвестиционный сервис – ПАММ-счет. В чем он заключается?

Время от времени каждый деловой человек задумывался о судьбе своих сбережений. Понятно, что оставлять деньги «без работы» неразумно — инфляция неумолимо уменьшает покупательную способность любой валюты! Давайте ненадолго задумаемся: а какая должна быть «идеальная работа» для денег? Во-первых, прибыльная. Вложить миллион, чтобы он потом принес копейку дохода — кому это интересно? Во-вторых, крайне желательно, чтобы инвестиции можно было быстро превратить обратно в самый ликвидный актив — наличные деньги!

ПАММ-счет — инвестиционный сервис, позволяющий вкладывать средства в счета опытных трейдеров. Вам не нужно торговать на Форекс самостоятельно — чтобы получить доступ к возможностям одного из самых ликвидных рынков в мире, достаточно выбрать управляющего и вложить средства в его ПАММ-счет. Сервис абсолютно прозрачен — вы постоянно контролируете работу управляющего и в любой момент можете вывести свои средства.

Обязательное условие: управляющий вкладывает в торговлю свои личные средства. Это дополнительно мотивирует его на торговлю с соблюдением правил управления рисков. У управляющего нет никакого оклада, его заработок — только результат прибыльных сделок. Деньги инвестора защищены от несанкционированного использования: никто, кроме самого клиента, не может снять его средства со счета. Ни управляющий, ни сотрудник Альпари — вообще никто. Только и исключительно сам инвестор. Для него, естественно, вывод средств возможен в любой момент по желанию. Подчеркнем: постоянно доступен вывод не только прибыли, но всех собственных средств.

Один из важных моментов — репутация брокера, через которого вы собираетесь работать, заслуженная годами деятельности, и спектр услуг, которые он предоставляет. Компания Альпари основана в 1998 году, ежемесячный объем торгов на Форекс превышает $260 млрд. Компании бренда обслуживают более 400 тысяч клиентов из 150 стран, офисы открыты в 22 странах. Компании являются членами 4 бирж, имеют лицензии пяти регуляторов.

Одним из основных приоритетов Альпари является удобный и надежный сервис для клиентов компании. Не нужно ходить в отделение банка и заполнять бумаги — все операции можно провести в личном кабинете на сайте Альпари, необходим только доступ в Интернет. Альпари уделяет огромное значение удобству своих клиентов — именно такой подход позволил компании стать одним из ведущих форекс-брокеров не только в России и СНГ, но и в мире!

alpari

Узнать больше обо всех преимуществах сервиса ПАММ-счет и возможностях рынка Форекс вы можете в офисах официальных партнеров Альпари по адресам:
г. Кемерово, ул. Весенняя, 24а, оф. 408, тел.: (3842) 36–22–08
г. Новокузнецк, пр. Ермакова, 9а, оф. 237, бизнес-центр «Сити», тел.: (3843) 56–02–09, 91–00–37.

А также смотрите информацию на сайте www.alpari.ru. Приходите и узнайте, как можно сделать ваши сбережения источником дохода!

КТО СТРОИТ КЕМЕРОВО?

О чем думают крупнейшие строители города?

В специальном проекте журнала Status крупнейшие игроки строительного рынка делятся секретами успеха, отвечая на ряд философских и мировоззренческих вопросов. Что мотивирует строителей? Каких принципов они придерживаются в профессии? Какие города мира их вдохновляют?

Борис Горобцов,
президент АСО «Промстрой»

ОСОБАЯ ГОРДОСТЬ

Наша компания с большой историей, с большим опытом работы. «Промстрой» более 56 лет на рынке. На рынке жилья присутствуем с 1991 года. За это время нам удалось воплотить в жизнь монолитно-кирпичную технологию. Ее не было в Кузбассе, а в России были единичные примеры ее применения. Технология досконально нами изучена. С учетом реалий модернизирована. Те дома, которые мы строим, мы же и эксплуатируем, следовательно, и в плане эксплуатации мы об этой технологии знаем все.

ПРИНЦИПЫ СТРОИТЕЛЯ

Мы исходим из того, что точечная застройка подходит к концу. Скоро таких мест не останется. Мы придерживаемся той точки зрения, что нужно комплексно осваивать территории. Это важно с точки зрения создания комфортной среды. К тому же когда тебе достается небольшой клочок земли, ты думаешь в первую очередь о том, как бы тебе разместить коммуникации, соцобъекты, а не о том, как построить комфортное жилье. А когда все строится комплексно и с нуля, заранее все можно продумать и предвидеть. Соответственно, проблем, которые есть при точечной застройке, избежать. На наш взгляд, нужно больше уходить к проектам комплексной застройки. Нам важно не только построить хороший или качественный дом, но и важна среда, в которой он будет находиться. Можно среди поля построить небоскреб, но люди не получат никакой инфраструктуры — ни социальной, ни деловой. Мы стараемся подходить ко всем своим проектам комплексно. Магазины, площадки, бизнес-центры, соцсфера, понимание, как будут двигаться пешеходные и транспортные потоки. Это называется профессионализмом.

«Можно среди поля построить небоскреб, но люди не получат никакой инфраструктуры — ни социальной, ни деловой. Мы стараемся подходить ко всем своим проектам комплексно».

ЧТО МОТИВИРУЕТ СТРОИТЕЛЯ?

Лесная Поляна — проект огромный, масштабный. Мы прекрасно понимали, что мы первые в России будем реализовывать такой проект. Отчасти это мотивация. Быть первыми и стремиться быть лучшими. Лесная Поляна — проект с очень большим сроком окупаемо-

сти. Не каждый строитель может это начать. Мы начали, а закончить почти невозможно. Ведь есть генплан, а есть перспективная застройка. И получается, что с одной стороны это большие риски, а с другой — желание быть первыми. Мы недавно получили высокую оценку проекта со стороны государства в виде «Премии развития» от Внешэкономбанка.

МЕСТО САМОКРИТИКЕ

Самокритика всегда полезна. У нас работает 1500 человек. Всегда есть человеческий фактор. Стройка — процесс живой. Внедрена система кураторства. За качеством выполненных работ на каждом технологическом процессе отвечает конкретный технический специалист. Ошибки мы стараемся исправлять на первой же стадии процесса.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ЛУЧШЕГО

На рынке есть потребитель, и мы стараемся соответствовать его ожиданиям. Мы работаем в разных сегментах: от эконом-класса до элитного. Но при этом в проектах комплексной застройки, таких как Лесная Поляна, мы стараемся объединить все сегменты на одной территории, чтобы застройка не превращалась ни в элитные поселки, ни в территории эконом-класса. Мы сформировали лестницу доступности и комфортности жилья, которая предусматривает возможности выбора для человека: от квартиры в многоквартирном доме до коттеджа.

Светлана Кононова,
вице-президент строительной отрасли ХК «Сибирский Деловой Союз»

ГОВОРЯТ, ЧТО СЕГОДНЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ КРИЗИС…

Рыночная ситуация сегодня непростая. Всем еще памятны кризисные 2008 – 2009 годы.

В текущем году, по экспертным оценкам, ситуация даже сложнее. Следующий год тоже будет непрост. Но именно в такой период крупная многопрофильная компания, такая как наша, имеет больше шансов не просто устоять, а сохранить темпы развития. Отмечу, что даже несмотря на сложный год, собственники приняли решение реализовать дорогостоящий инвестпроект — запуск завода крупнопанельного домостроения. СДС на строительном рынке недвижимости 8 лет. И у нас уже есть положительный опыт работы в сложных условиях рынка.

Прежде всего мы ориентируемся на спрос, проектируя и строя востребованное жилье. Работаем над снижением себестоимости жилья. Работаем с банками на предмет понижения ставок ипотечного кредитования. Для наших покупателей ставки по ипотечному кредитованию от 9,5% до 11,5%, в противовес стандартным 13% – 15%.

В ЗДОРОВОМ ЖИЛЬЕ — ЗДОРОВАЯ НАЦИЯ

Мы понимаем, что каждый человек мечтает жить в качественном и комфортном жилье. Соответственно, в выборе жилья нет места спешке. С каждым годом требования возрастают, повышается планка уровня комфорта.

«Сейчас мы начали реализацию проекта загородного поселка «Европейские провинции». В само название поселка мы вложили понимание европейского стиля — это бережное отношение к природе, комфортные для проживания дома, продуманная инфраструктура».

Сейчас недвижимость — это не только удобная планировка, строительный материал стен и этаж, но и месторасположение, безопасность, инфраструктура — благоустроенный двор с игровыми и спортивными площадками, удобная транспортная доступность, организованный паркинг, торговый центр, детский сад и школа в шаговой доступности.

Именно поэтому наше приоритетное направление — комплексная застройка.

ОБЕЩАННОГО ЖДУТ

В этом году мы начали реализацию проекта загородного поселка «Европейские провинции». В само название поселка мы вложили понимание европейского стиля — это бережное отношение к природе, комфортные для проживания дома, продуманная инфраструктура. Это действительно уникальный проект. Все жилые дома будут выполнены из кирпича. В загородном поселке представлены земельные участки под индивидуальную застройку (коттеджи), двух-, трехуровневые таунхаусы, и многоквартирные дома (не выше 5 этажей). Инфраструктура шаговой доступности — планируется строительство детского сада и школы с углубленным изучением английского языка, спортивных и игровых площадок, теннисного корта, торгового центра, храма, прогулочных велосипедных дорожек, которые в зимний период будут служить лыжной трассой. Мы постараемся воплотить наше видение жилья будущего в этом проекте.

ИДЕАЛЬНЫЕ ГОРОДА

Если речь идет о России, то безусловно, надо говорить о том, как развивается Казань. Там очень красивая современная архитектура. Мне нравится Европа с тихими улицами, бережным отношением к природе. Посмотрите, какая она зеленая! Мы стараемся идти таким же путем.

Евгений Буймов,
генеральный директор ООО «Кемеровский ДСК»

КАК НУЖНО СТРОИТЬ ЖИЛЬЕ

Строить нужно качественно, красиво и с меньшими затратами. Надо снижать стоимость строительства жилья. На это влияют и внешние факторы. Например, стоимость участков под застройку. Я имею в виду снос ветхого жилья, строительство коммуникаций, стоимость выполнения проектной документации. Но бóльшая доля — это строительно-монтажные работы. Простой принцип — нужно строить добротное комфортное жилье. Подрядчик сам выбирает, с какими материалами работать. А их большой спектр. Многое определяется ценовой политикой. Все зависит от уровня подрядчика, его знаний, умений применения и желания. Чтобы подходить с позиции, что построил ты не на год-два, а на 50 лет. Если каждый будет это через себя пропускать, другой подход будет.

ПАНЕЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ — ДЛЯ БЕДНЫХ?

К сожалению, сложился негативный стереотип относительно панельного жилья. Оно может промерзать, протекать. Как считается? Панель — это неуютные условия проживания. Мы намерены доказать обратное. Хотим показать, что панельное жилье — качественное, возводится быстро, и при этом оно дешевле, чем остальное. На Кемеровском ДСК в конце года мы запускаем технологию 21 века, которая будет определять дальнейшее строительство по железобетонному направлению. Новая технология позволит выпускать изделия любой геометрии с машиностроительной точностью и соответствующим качеством европейского уровня. Это производство принципиально отличается от технологии 70–80 годов. Здесь будет максимальная автоматизация процессов. Конечно, это потребует и других знаний и умений от коллектива. Сейчас мы как раз привлекаем новых специалистов.

«На Кемеровском ДСК в конце года мы запускаем технологию 21 века, которая будет определять дальнейшее строительство по железобетонному направлению. Новая технология позволит выпускать изделия любой геометрии с машиностроительной точностью и соответствующим качеством европейского уровня».

ЖИЛЬЕ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

Каждый человек хочет жить в хорошем, красивом жилье. Чтобы социальные вопросы были решены. Чтобы ребенка можно было вести в садик, в школу. Чтобы бытовые вопросы были решены. Мы ведем речь о комплексной застройке. А это возможно, если работает крупная строительная организация, которая имеет подразделения по выпуску материалов, по выполнению строительно-монтажных работ. Имеющая финансовые ресурсы. Комплексная застройка — это миллиардные затраты, которые не потянут мелкие организации. Сегодня, если мы подходим к комплексной застройке, то застройщик совместно с властями должен решать вопросы строительства садиков, школ. Когда интересы сходятся у застройщика и у муниципалитета, находятся поддержка и помощь в решении этих вопросов. И человеку интересно жить в микрорайоне, где садик, школа. А у нас часто бывает, что жилье впереди. Создаем трудности для человека. Хотелось бы, чтобы этого не было.

ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Почему инновации в строительстве внедряются крайне медленно? Если темпы строительства будут более масштабными, то и инновации будут появляться.

Елена Нинштиль,
коммерческий директор ООО «ПК «Стройиндустрия»

СТРОИТЕЛЬСТВО ДЛЯ ДУШИ

Строительство и архитектура предполагают полет фантазии, и мы говорим, что можем построить город прекрасного. Но экономика как будто обрубает все крылья. Она диктует жесткие условия смет. И мы строим город на будущее в условиях жестких экономических ограничений. Вот начались кризисные явления, и все начали переходить на дешевый сегмент. И сразу лик города «падает».

Думали, что в послевоенное время будем строить что-то интересное. Но было не до этого. Нужно было быстро обеспечивать жильем рабочих больших производств. Казалось, что мы, новое поколение, покажем, как нужно строить. Хрущевки для нас были отрицательным примером. Не самым благополучным с точки зрения оценки благосостояния человека по качеству жилья. С 2004 года начали говорить, что теперь будем строить что-то стоящее, что теперь у нас все получится. А прошло почти 10 лет, и мы сами подписываем «хрущевки», пусть и в другом исполнении. Нам все теперь нужно «попрямее и попроще». А ведь появились новые технологии, материалы, столько возможностей у архитекторов появилось, что можно что угодно воплощать.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ В ТЕНИ

Когда речь заходит о строительстве, все говорят о труде на стройке. Но в железобетоне много труда. Труд колоссальный. Причем физический. Обработка металла, бетонные формы, заливка, выравнивание. Это действительно тяжелый труд. И труд этот считается непрестижным, он никак не виден. И эти люди не чувствуют себя участниками процесса. Их как будто не существует. Что изделие появилось — видно, а тяжелейший труд за этим — по умолчанию. Красиво выглядит, когда кран поднимает шестиметровую плиту, ведутся сварочные работы… Но я вас уверяю, вязка каркаса, заливка бетона — это не менее интересный и важный процесс.

О СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ

Мы ездили, знакомились с передовыми предприятиями. Минимум человеческого труда, переход на автоматизированные процессы. Это все правильно и грамотно. А чем будут заняты наши люди? Готова ли для них другая сфера труда? Не все же пойдут оказывать услуги. Граница доступности образования растет. А у нас работают люди с минимальным пакетом образования. При этом мы хотим внести высокие технологии. Не создадим ли мы яму? При низких доходах они не смогут получить высшее образование. Как производители мы оттачиваем мастерство, упрощаем труд по операциям, чтобы людям было удобно. Мы стараемся выдерживать качество. За счет материалов и за счет людей, которые требовательно относятся к труду.

«Мы ездили, знакомились с передовыми предприятиями. Минимум человеческого труда, переход на автоматизированные процессы. Это все правильно и грамотно. А чем будут заняты наши люди? Готова ли для них другая сфера труда? Не все же пойдут оказывать услуги. Не создадим ли мы яму?»

Андрей Лапин,
заместитель гендиректора ООО «Програнд»

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Мы начали реализовывать проект застройки микрорайона «Серебряный бор» в 2006 году. Когда мы сдавали первый дом, ориентиров на потребности жителей не было. Был жесткий дефицит жилья. Все квартиры покупались на стадии строительства. Наша компания, как любая бизнес-единица, имела целью заработать прибыль. Одним из направлений бизнеса и стали инвестиции в развитие жилищного строительства, в инфраструктуру города. Как у нас принято в стране, в мире, в регионе, и закреплено законодательно — на налоги должно развиваться строительство дорог, инженерных коммуникаций. А коммерческие структуры должны развивать жилищное строительство, объекты обслуживания населения, коммерческие, спортивные объекты.

НА ЧТО СЕГОДНЯ ОРИЕНТИРОВАН ПОКУПАТЕЛЬ?

Покупатель сегодня смотрит не только на качество стен и красоту фасадов, но и задает вопросы по дальнейшему обслуживанию и коммунальным затратам. Не секрет, что с каждым годом тарифы растут. Поэтому немаловажно, сколько человек будет платить в будущем. Мы же, как застройщик, отошли от сегмента дешевого жилья, но не строим премиум-класс. При этом качество стало важным для застройщика. Мы несем гарантийное обязательство в течение 5 лет перед собственниками квартир. При этом выполнение гарантийных обязательств для нас не просто выполнение требований закона. Мы публичная компания, и поэтому дорожим своей репутацией. Соответственно, строить из супердешевых материалов становится невыгодно. В наших домах нет китайских дверей, чугунных радиаторов. Другой важный момент — дальнейшее обслуживание домов. Инженерные решения у нас более интересные, чем в обычном жилье.

«Качество стало важным для застройщика. Мы несем гарантийное обязательство в течение 5 лет перед собственниками квартир. При этом выполнение гарантийных обязательств для нас не просто выполнение требований закона. Мы публичная компания, и поэтому дорожим своей репутацией».

ДЛЯ АКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

Чтобы строительная отрасль развивалась, мало привлечь в нее инвестиции. Например, по государственным программам на снос ветхого и аварийного жилья, на переселение граждан с подработанных угледобывающими предприятиями территорий. Но для того, чтобы жилье было построено, мало завести деньги. В области должен быть рынок инвестора, застройщика, заказчика. Эти моменты и определяют, какое жилье должно быть.

ЗАПРЕДЕЛЬНАЯ МЕЧТА

Недавно был в Эмиратах, где меня впечатлило то, что со всего мира привлечены огромные инвестиции в строительство в пустыне. При этом небоскребы там востребованы и людьми, и бизнесом. Этим пользуются, в них работают и живут. Потому о мечте могу сказать так. Мы хотим строить дома, которые востребованы и покупаются. В идеальном варианте компания является вдохновителем, генератором идей, а деньги привлекаются с рынка. Тогда мы понимаем, что все это людям нужно.

АРХИТЕКТУРА БУДУЩЕГО

Архитектура отражает потребности и развитие общества в определенный период времени. В данный момент в России необходимо обеспечить жильем большое количество людей. Поэтому архитектура уходит на второй план. Но с развитием конкуренции, я думаю, такое положение вещей изменится.

ЦЕНТР ГОРОДА

Сегодня требования людей к жилью высокие и в старой застройке удовлетворить их сложно. Но без прошлого, как известно, нет будущего. Исторический центр города нужно сохранять как культурное наследие.

Одной из наиболее распространенных категорий дел, которая встречается в юридической практике, являются споры в сфере строительного подряда. При этом они остаются одной из самых сложных отраслей права,— убежден Антон Кузьмин, партнер Центра правовой поддержки «ЮрИнвест». Но даже здесь самые бесперспективные дела имеют шансы на успешное продолжение.

Неразрешимых споров не бывает!

Разнообразие оснований, по которым возникают разногласия сторон, настолько велико, что данную категорию споров можно смело отнести к одной из самых многочисленных. В конфликтных ситуациях слабой стороной могут оказаться как подрядчики, так и заказчики. В то же время непростые отношения заказчиков и подрядчиков усложняются «ценой вопроса». Речь чаще всего идет о суммах, которые обычно исчисляются десятками или сотнями миллионов.

— Наибольшее распространение в практике арбитражных судов получили иски о взыскании задолженности за выполненные работы, заявления о признании договора строительного подряда недействительным или незаключенным, о взыскании неосновательного обогащения, убытков или процентов за пользование чужими денежными средствами, иски о расторжении договоров подряда, споры о качестве выполненных работ.

Стоит отметить, что данная категория споров уже довольно давно является предметом изучения арбитражных судов. Правовые подходы при разрешении основных ситуаций уже давно выработаны судебной практикой. Гораздо менее проработанной является иная категория споров. Несмотря на то, что она напрямую и не связана именно с подрядными отношениями, ее актуальность на сегодняшний день ни с чем не сравнима. Речь идет о спорах в сфере размещения государственных и муниципальных заказов.

— Можно с уверенностью говорить, что наиболее прибыльные подрядные проекты на сегодняшний день представлены именно в сфере госзаказов. Это, в свою очередь, неизбежно влечет возникновение самых разнообразных спорных ситуаций на стыке непосредственно подрядных отношений и отношений в рамках законодательства о госзакупках. Особенностью данной категории дел является то, что подавляющее большинство разногласий разрешается во внесудебном порядке

Включение в документацию положений, ограничивающих права и интересы участников, неправомерное отклонение заявок, нарушения в ходе процедуры допуска, отклонения заявок участников или определения победителей конкурса (аукциона) — все эти нарушения являются неотъемлемой частью современных государственных заказов.

путем обращения с соответствующим заявлением в ФАС. Именно этот орган уполномочен осуществлять контроль за соблюдением законодательства в этой сфере. И именно на этапе рассмотрения жалоб, поданных в ФАС, устраняется большая часть нарушений, допускаемых заказчиками.

Включение в документацию положений, ограничивающих права и интересы участников, неправомерное отклонение заявок, нарушения в ходе процедуры допуска, отклонения заявок участников или определения победителей конкурса (аукциона) — все эти нарушения являются неотъемлемой частью современных государственных заказов.

Практика складывается таким образом, что обращение в арбитражный суд с жалобами на результаты торгов происходит гораздо реже, чем обращение с жалобами в ФАС. Эта ситуация легко объясняется относительной простотой обращения в ФАС. Отсутствие государственной пошлины, короткие сроки рассмотрения жалоб, оперативное исполнение принятых решений и вынесенных предписаний — все это делает обращение в ФАС гораздо более удобным способом для защиты своих прав. Однако практика показывает, что результативность таких обращений постепенно снижается. Ситуации, при которых ФАС признает жалобы необоснованными, возникают все чаще.

— С одной стороны, это объясняется стремлением сохранить стабильность «гражданского оборота» (удовлетворение всех жалоб по самым незначительным основаниям может привести к тому, что работы субподрядчиком никогда не будут выполнены), а с другой стороны — недостаточной проработкой позиции со стороны самих подрядчиков, желающих оспорить то или иное действие заказчика. Зачастую жалобы в антимонопольный орган подаются с минимальным обоснованием, либо вообще без него. Это вызвано тем, что участники обычно обладают информацией лишь о факте отклонения их заявки, а не о причинах. Это ведет к тому, что и сам участник, и комиссия, которая рассматривает его жалобу, вынуждены уже в ходе самого заседания комиссии разбираться с действиями заказчика. Очевидно, что вероятность положительного исхода такого спора значительно снижается.

Учитывая то, что причиной отклонения обычно являются ошибки в части специфичных строительных материалов или работ, необходимость подробной мотивировки своих требований очевидна. Исправить ситуацию поможет предварительное ознакомление с материалами заказа. Подготовка мотивированной позиции значительно повышают шансы на положительный исход дела.

Говоря о судебной защите прав участников, стоит отметить, что далеко не все спорные ситуации подлежат рассмотрению в ФАС. Обращение в ФАС все же целесообразно на этапе проведения торгов, определения победителя. Вопросы ненадлежащего исполнения обязательств рассматриваются исключительно арбитражными судами.

— В судебном способе защиты необходимо отметить один эффективный механизм — возможность применения обеспечительных мер. Такими обеспечительными мерами (в зависимости от заявленных требований) могут быть: приостановление исполнения контракта, приостановление действия решения или предписания ФАС. Применение данных мер напрямую зависит от уровня проработки правовой позиции при обращении в суд. Несмотря на определенные сложности, которые могут возникнуть на этом этапе, эффективность данных мер очевидна, ведь их прекращение связано с моментом вступления решения суда в законную силу. Добиться такой ситуации, при которой исполнение контракта или решения ФАС будет отложено до рассмотрения судом заявления, вполне реально.

В завершение хочется отметить, что в ситуациях, когда речь идет о многомиллионных контрактах, эффективная внесудебная или судебная защита своих прав может стать очень серьезным конкурентным преимуществом. S

Дух и дело. Перемирие

Основатель новосибирской сети «Фудмастер», владелец гипермаркета строительных материалов «Большая медведица» Андрей Алексеев, кажется, пресытился золотым тельцом. Он затеял центр внутренней и внешней гармонии «Мира». О деньгах молчит. Зато о прошлом, будущем и ментальном глаголет с увлечением опытного пропагандиста.

АНТОН ВЕСЕЛОВ

Бизнесмен по телефону назначил мне встречу в ресторане «Макарони», отшутившись, что «здесь у него осталась большая скидка». Правда, еду не взял — только воду. В сравнении с ресторанным прошлым он здорово похудел. И пребывает в счастливой физической форме. Так первый вопрос был предопределен.

— Андрей, в бизнесе важно уметь держать удар, не пасовать перед радикальными нагрузками, сводить катастрофические поражения к бесценному опыту. Легче всего таким технологиям набраться в спорте. У вас был соревновательный опыт в детстве?

— Конечно, я занимался волейболом. Мне нравилось нападать, а вот получалось лучше всего принимать.

В такой роли два раза ездил на «Россию». Смирился, поверил: в этом — мое преимущество. Все же идущее изнутри нужно принимать, расширять. Кстати, командная игра развивает важные для бизнеса качества — умение выстраивать отношения с людьми, с лидерами. На сборы и соревнования я ездил с ребятами на три года старше. Вообще, все люди, которые меня окружали, оказывались взрослее.

— Но ведь в спорте деспотичная «вертикаль власти»! Как в армии: чтобы оставаться свободным, нужно притеснять кого-то другого. Как вы вписались в эту систему?

— У меня буквально в крови потребность в свободе. Но я уважаю и свободу других. Каждый уникален. У каждого свой поток, в котором он живет. Я родился в апреле. Это время, когда просыпается природа, дни рождения всего нового. Я и сам апрель — творец, по сути.

— Отсюда и потребность в действиях «от первого лица»?

— Желание нападать, а не принимать жизнь, какая она есть, привело меня сразу после школы на открытый рынок. В буквальном смысле — на Центральный рынок Новосибирска. В 1991 году я съехал от родителей, поселился один и начал заниматься бизнесом. Конфликта не было, просто я нуждался в самостоятельной жизни. Родители по определению опекают детей, сдерживают. Ребенок может всю жизнь оставаться «немножко в утробе». Девять месяцев физически в теле мамы, вторые девять энергетически к ней привязан через питание. Потом связь становится тоньше, но остается «линия рода». А когда человек решается жить один, происходит перерождение — появляется семья из одной самостоятельной личности.

— Обычно родители настаивают, что сначала нужно получить образование, а уж потом делать с этой жизнью все, что заблагорассудится. Вы обошли этот пункт «обязательной программы»?

— Я поступил было в институт. Но быстро понял, что знания, которые там дают — неживые. Они делают из меня не личность, а робота! Не учат мыслить, всего лишь вручают набор инструментов — да и то устаревших. Одним словом, институт я бросил. Вместо этого стал больше читать, а со временем — регулярно посещать семинары. Я развивался не по ГОСТу, а опираясь на советы людей, которые пережили этот опыт. Не должна быть теория превыше жизни. Я доверяю наставникам. Книги я тоже воспринимаю как наставника — ведь автор вложил туда душу, всего себя.

— Деньги тогда легко зарабатывались. Настолько Россия оказалась «сухой» с точки зрения потребления. Куда палку ни воткни — она прорастет. Что бы ты ни начал делать — получаешь гигантский спрос. Я стартовал без денег. Просто брал товар на реализацию. Потом уже начал закупать вагонами, а продавать в розницу. Через три месяца купил четырехкомнатную квартиру и три машины: «шестерку», Isuzu Piazza и грузовичок, на котором развозил товар. Надо было как-то спасать деньги от инфляции.

Я стартовал без денег. Просто брал товар на реализацию. Потом начал закупать вагонами, а продавать в розницу. Через три месяца купил четырехкомнатную квартиру и три машины: «шестерку», Isuzu Piazza и грузовичок, на котором развозил товар. Надо было как-то спасать деньги от инфляции.

— Хотите достичь абсолюта?

— Реализованная личность может быть всякой — большой или маленькой, белой или черной, быстрой или медленной. В зависимости от ситуации она принимает нужную, правильную форму. Я начал постигать основы управления — гармоничное построение организации. И оказалось, что помимо силы в ней должна быть и слабость. Иначе как найти особый путь развития или новый рынок?

— Ваша сила — не только в вычленении нового, но и в его масштабировании. Вы с самого начала начали отработку технологии «маленькой победоносной войны»? В ней все дело?

— Важно понимать, что ты масштабируешь. Я торговал на рынке сигаретами и алкоголем — самым прибыльным товаром. И не задумывался, что несу людям. Мне хотелось подтвердить карьеру успешного бизнесмена. А кто такой бизнесмен? Человек, умеющий зарабатывать деньги! Так что я быстро перешел от блоков сигарет к вагонам, набитым блоками.

— Это все лирика! А откуда первоначальный капитал?

— По законам байопиков вы просто обязаны были остаться без гроша, слететь вниз, чтобы снова забраться на самый верх и опять стать «царем горы»!

— Первые деньги я, конечно, потерял. Все до копейки. То, что ты получил незаслуженно, тем более — благодаря недостойной деятельности, пространство отнимет. Все средства я вложил в МММ. Это был какой-то эффект зомбирования. Мы с другом взяли деньги в черной среде и туда же вернули. Просто обменялись энергиями. Потом уже я осознал — что ты делаешь, той энергией ты и становишься. Если ты лечишь людей, ты и сам здоровым будешь. Если ты лечишь людей только ради денег, то и тебя вылечить не смогут без значительной мзды.

— На такой волне, когда «весь мир против», легко сорваться в штопор, наломать дров. Вы устояли?

— Потеря денег — мощный кризис, с которым я остался наедине. Но любой кризис — это не проблема, а в первую очередь очищение, новые возможности. Тьма — не противоположность свету. Тьма — это отсутствие света. Когда приходит свет — тьма отступает.

Если мы работаем со светом — и в нас появляются хорошие качества. Что происходит, когда восходит солнышко — больше становится энергии. Мы начинаем творить, видим красоту этого мира. Приходит ясность! Мы видим все на километр. Так что не надо бороться со своими плохими привычками, с грехами — надо просто делать хорошие вещи. Все случится само по себе. Тот опыт, который я получил, позволил мне спуститься на самое дно. И я не жалею об этом. Там, внизу, я сказал себе: «Мне важно, чем я занимаюсь, какую энергию я несу в общество».

— Наверное, страшно жалко самого себя было: «Я такой талантливый, беззаботное отрочество променял на будни мелкого коммерсанта, а судьба оставила без гроша!»

— Любая обида, сожаление — это энергия, на которую мы тратим себя. Зачем нам кормить то, чего нет? Надо жить сегодняшним днем. Прошлое промелькнуло. Есть только настоящее. Только здесь мы можем формировать свое будущее. Если сегодня делаю что-то хорошее, будущее порадует. А если я сожалею о том, что сделал вчера — сижу в пустоте. Тебя бросила любимая женщина, не удается стать боссом на работе, тебе себя жалко? Ты можешь быть привязан к этой жалости. И прожить так годы. Но надо понимать — тебе отведен определенный объем энергии. И ты этой энергией кормишь жалость. Вопрос — а что она тебе дает в ответ? Надо-то всего лишь отрезать, отсечь лишнее, очиститься. Убрать привязанность к жалости и прошлому. Как стакан — если он наполнен прошлым — нет места для будущего.

— Но ведь многие ограничения считаются богоугодными. «У меня семья, это ограничивает меня в свободе выбора», — говорят спешащие пораньше домой сотрудники.

— Все наши ограничения диктует ум. Если ты сказал себе, что ограничен семьей — значит, будешь ограничен семьей. Если ты уверен, что ограничен деньгами — так и случится. Все энергии нам доступны. Наш президент стал президентом в 48 лет. Он себя ограничивал? Просто стал главным и все. Сегодня среди 30-летних уже есть миллиардеры. Возможности человека безграничны.

— Вы придерживаетесь принципа «один снаряд дважды не попадает в одну воронку»?

— Мы живем по двум моделям — сначала рай, потом ад. Или наоборот. Все циклично. Просто запаситесь терпением. Если сегодня что-то получается плохо — настанет время и все пойдет как по маслу. Просто не бросайте попыток. И наоборот — когда к тебе кто-то совсем быстро подошел — не стоит настраиваться на совместную вечность: как пришел, так и уйдет.

— Кто для вас Игорь Ким?

— Наставник, фигура, перед которой я преклоняюсь. Это глубокий, очень порядочный человек. В моей жизни, в развитии моей личности он сыграл важную роль. Я благодарен судьбе, что нас свела. Вернее, это он меня нашел. Киму не интересны бизнесы, его увлекают люди — главный инструмент бизнеса. Проект общепита «Грильмастер» — мой проект. Так сложилось, что мы стали делать его вместе. В первую очередь Игорь помог с помещением. Деньги тоже имели место быть. Но основной его вклад — взгляд наставника. И все же в нашем тандеме не было руководителя. Мы работали, как партнеры. Уважительно друг к другу относились.

— Вы еще в пору управления компанией «Фудмастер» удивляли гостей своего офиса нетипичным для большого босса имиджем — доступный, без галстука...

— Я из простой семьи, корни у меня не царские. Понятно, что ты неизбежно проживаешь все эти галстуки, пафос директора. И я прожил. Оказалось, в этом нет ничего, что давало бы мне внутреннее состояние счастья. Мне уютно общаться с людьми откровенно. Чтобы ты и я были едины. Я не лучше тебя, мы просто разные. Нельзя ведь сказать, что сосна лучше березы. Отличается только наш опыт. Один умеет зарабатывать деньги. Второй прекрасно готовит. Если бы не было этого повара — как бы я, человек, который умеет зарабатывать, питался? Прекрасный поставщик — без него повар бы не приготовил свои лучшие блюда. Если человек делает работу с любовью — это сказывается на каждом встречном. Деньги не так важны — это все же продукт ума, абстрактная категория. Гораздо значимее натуральный обмен — энергиями.

— На вашем счету десятки заведений питания. Принимая решение, где, когда и в каком формате запускать, вы руководствовались в первую очередь ожидаемой выручкой?

— Мы открывали один, второй, пятый, десятый ресторан. И каждый с удовольствием. Буквально для себя. Когда мне хотелось лакомиться кухней от cuisine — затевал дорогой ресторан. Хотел развлекаться — запускал ночной клуб. Увлекся этникой — появилось и такое заведение. Открывая рестораны, мы развивали город. Ведь рестораны наполнены энергией общения, теплоты, вкуса. Если ты даешь людям возможность проводить время вместе — они становятся ближе. Когда прикладываешь усилия для улучшения общества — меняется и твоя жизнь. Вообще, «Фудмастер» — эпоха творче-

Киму не интересны бизнесы, его увлекают люди — главный инструмент бизнеса. Проект общепита «Грильмастер» — мой проект. Так сложилось, что мы стали делать его вместе. В первую очередь Игорь помог с помещением. Деньги тоже имели место быть. Но основной его вклад — взгляд наставника.

В какой-то момент я понял, что потребление алкоголя и сигарет потеряло для меня смысл. Через алкоголь мы пытаемся прийти к радости, через сигареты — к покою. То есть на ментальное стремимся повлиять. Только фактические возможности не безграничны. На все ментальные эксперименты здоровья не хватит.

ства. И «Грильмастер», и «Макарони», и «Этно», и «Жили-были», и «Вилка-ложка» — это все разные миры. Мир мяса, мир Италии, мир кальяна… Новосибирск мои концепции принял. Состоялась и успешная экспансия в соседние города.

— И все же вы разошлись с партнером, Игорем Кимом, разделили бизнесы. Причем, ваш любимый актив — «Фудмастер» — отошел ему, а вам достался новый проект — «Большая медведица»!

— Все просто. Я управлял огромной машиной, зарабатывающей деньги — 68 ресторанов! Я выбрал амбиции и неизвестность. «Большая медведица» — она была такая одна на всю страну! Идея, конечно, страшно рискованная — объединение всех магазинов схожего профиля в едином пространстве. Но ведь за этим будущее! Я почувствовал, что в общепите наступило лето, а весна переместилась в стан торговых центров. И не прогадал.

— Разве нельзя было распределить времена года внутри тандема? В чем была необходимость разделения империи?

— Я не могу сейчас назвать причины расставания с Кимом. Важно, что наш совместный бизнес-опыт — позитивный и полезный. Мы просто разошлись в стратегии дальнейших действий. На стол легло два варианта — либо оставаться здесь, либо идти туда. Для меня все было ясно. Мне хотелось весны, нового рассвета. Конечно, останавливал опыт, восемь лет жизни в «Фудмастере». Я дал волю этому ребенку — и он пошел жить дальше без меня. Какое-то время я его еще внутренне отпускал. Месяца три.

— О вас долго ничего не было слышно. Заработались? Разве что пресса пошумела по поводу вашей инициативы возвести аквапарк за $70 млн. Неужели это был реалистичный проект?

— Слава богу, мне не дали реализовать проект строительства аквапарка на территории Ботанического сада. Построили бы, конечно. Но ведь не случайно все было против нас! Вероятно, я нужен был для чего-то другого, не для создания центра развлечений. Во мне уйма идей бурлило. Многие начинал, о некоторых только задумывался. Но все не то. Конечно, я мог просто тиражировать новые «Медведицы» — предлагали открыть ТЦ в Омске, в Красноярске… Все говорили: «Давай-давай!» Но я хотел найти себя, заняться высоким, а не просто продажей диванов.

— Следующий шаг — федеральные проекты с центром управления в Москве? Вы не пробовали сменить место дислокации?

— Был опыт, полгода прожил в столице. Москва мне показалась городом страсти. Люди, как белки в колесе, зомбированы возможностями. Нет людей, которые живут — есть только те, кто реализует свои потенции. Один хочет быть крутым — работает на крутизну.

Другой — быть богатым. Зарабатывает состояние. Третий мечтает состояться политиком — и работает только на это. А я не хотел быть ни тем, ни другим, ни третьим. Моя задача — оставаться счастливым человеком.

— Еще один вариант реализации лидерских амбиций и отработки технологии всеобщего блага — власть!

— Если бы я испытывал счастье от управления городом — пошел бы в политику. Но мне не интересна власть, мне не интересна политика. Меня не волнуют деньги. Важно кем ты себя осознаешь. Мир дан для того, чтобы ты там творил. В какой-то момент я понял, что потребление алкоголя и сигарет потеряло для меня смысл. Через алкоголь мы пытаемся прийти к радости, через сигареты — к покою. То есть на ментальное стремимся повлиять. Только фактические возможности не безграничны. На все ментальные эксперименты здоровья не хватит.

— До какой границы вы сами дошли, испытывая организм на прочность?

— Было время, я курил, выпивал. Все попробовал. Технология такая: ощутил опыт, спрашиваешь себя: «Это твое?» Нет, не мое. Откладываешь в сторону. Мне надоело. Я хочу жить свободным человеком, не привязанным к каким-то стимуляторам. Ум понимает — если ты счастье получаешь через алкоголь — будет ждать алкоголя. Но когда ты своему уму говоришь: «Счастье возможно без алкоголя!», просто потому, что оно есть внутри тебя — он смиряется и с этим. Вопрос времени. Любая привычка уходит в течение двух месяцев. Можно убрать все, что угодно. Наш ум — это и есть наши привычки. Если ты видишь, что какая-то делает тебя хуже — расстанься, не жалей. И станешь чище. Снаружи привычно обложиться плохими привычками, а внутри ведь всем хочется быть хорошими.

— Каков ваш рецепт — как заполнить черное белым?

— Можно по живому резать, убирая вредные привычки. На это способны немногие. А можно иначе. Куришь — кури. Пьешь — пей. Но начинай делать и что-то хорошее. В себе открывать свет. Лишнее само отвалится. Люди, которые приходят к нам на работу, курят и выпивают. Я их не ругаю. Даже моему другу, которого знаю почти 20 лет и он только полгода как бросил — ни разу не говорил: «Бросай!». Я уважаю его мнение. Значит, не пришло время. Любовь к своему телу все равно победит теорию саморазрушения.

— В ваших рассуждениях слышится эхо самых разных духовных практик и религий...

— Я попробовал все — церковь, восточные практики, йогу — и понял, что нужно идти дальше. Это как в ресторане вкусить японскую, китайскую, итальянскую кухню. Они все хорошие. Буддизм, православие, ислам — это все пути к себе. Как и кухни — на языке они разные, но желудку без разницы. Желудок ждет насыщения. Так и человек — просто ищет просветления, вне зависимости от вкуса. Все реки стекаются в океан. И не важно — по китайской или по российской территории они текут. Вода не знает гражданства. Ее разделил наш ум. Важно, чтобы твоя река дошла до океана.

— Когда ваша река дошла до океана, выяснилось, что здоровая жизнь — совсем не обязательно «пресная»?

— Мне совсем недавно пришло в голову, что здоровая жизнь — от слова здорово. Здорово жить. С детьми — здорово. Спать — здорово. Заниматься любимым делом — здорово. Только вот чтобы стало здорово, мало иметь позитивный настрой — требуется здоровое тело. Если больное — оно отвлекает от состояния счастья. Внутри тебя не хватает на него энергии. Свое тело нужно и изнутри, и снаружи содержать в чистоте. Центр, который мы делаем, там не только тело обретает здоровье, но и ум. Он становится здоровским.

— Вас назовут «проектом Кремля» — вы стремитесь осчастливить хорошо образованный и весьма успешный электорат, часто недовольный властью!

— Я не пытаюсь отвлечь массы от борьбы. Другой вопрос — а зачем протестовать? Сегодня солнце затянули тучи, пошел дождь. Я могу протестовать — а что изменится? Могу ракеты пускать — рассеются на пять минут и снова затянет. Не надо менять жизнь. В первую голову надо менять себя — облака ведь для чего-то нужны. Может, тебе сейчас не время загорать? Может, пора пойти поработать?! А вот выйдет солнышко — бросить все и подставить ему тело! Зачем нам кормить энергию недовольства? Давайте делать все, чтобы уже сегодня было хорошо. И тогда мир вокруг станет лучше.

— Ваш Центр «Мира» наделает шуму на рынке труда? Вы переманиваете лучших?

— Я не ищу людей — они находят меня сами. Энергия добра, красоты и заботы объединяет людей. Мы никого не переманиваем, ни к чему не принуждаем. Вот есть пространство — попробуй найти себя. Я не хочу тебе ставить задачу. Если ты береза — будь березой, сосна — оставайся сосной. Я пространство, сад. И каждый растет в нем самим собой.

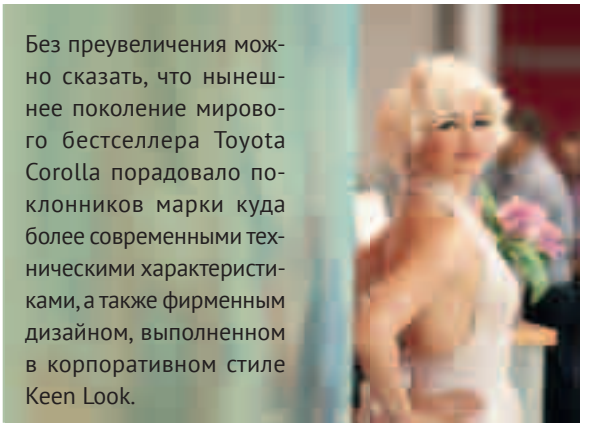
— Как определить — насколько назвавшийся сосной человек — сосна? А если он недостаточно эффективен как сосна?

— Если человек неэффективный — он просто не нашел еще себя. Если делать любимую работу, тебе все дадут — знания, ресурсы, деньги. Только ты не проси, первый шаг за тобой. Вот мы и не управляем людьми. Даем возможность стать самим собой. Находит себя — остается, нет — уходит сам. Помните, я был принимающим? Это спортсмен, который дает другим возможность играть, реализоваться в команде. Так вот, я не директор, не капитан. Я все еще принимающий. S

Справка

Центр «Мира» будет включать термальный комплекс, ресторан, залы для фитнеса, семинаров, творческую зону и кабинеты нетрадиционной медицины.

Без преувеличения можно сказать, что нынешнее поколение мирового бестселлера Toyota Corolla порадовало поклонников марки куда более современными техническими характеристиками, а также фирменным дизайном, выполненном в корпоративном стиле Keen Look.



Toyota Corolla: обновленная легенда

Этот автомобиль уже давно стал визитной карточкой японского автогиганта. Стоит ли говорить, что каждые 40 секунд в мире продается одна Corolla. Популярность этой машины не знает границ! И вот на мировой рынок инженеры автоконцерна выпустили уже одиннадцатое поколение Toyota Corolla.

По этому случаю 5 сентября в Тойота Центр Кемерово устроили презентацию в формате ретро-вечеринки «Машина времени. Легенда продолжается…», на которую пригласили не только истинных ценителей марки Toyota, но и известных голливудских персон. Гостей встречала воздушными поцелуями неподражаемая Мэрилин Монро, мужчин очаровывала обворожительная Джессика Рэббит, а многочисленные семейные пары с детьми, которые также пришли вместе с родителями посмотреть на обновленную легенду, развлекал любимый герой диснеевских мультфильмов — забавный Микки Маус.

Не давали заскучать гостям и артистки «Опиум-шоу», олицетворяющие триумф романтического поп-арта. Своим невероятным голосом украсила вечер певица Татьяна Новикова, а саксофонист Иван Степанов виртуозной техникой в джазовом стиле перенес публику в эру свинга, в далекий 1966 год, когда с конвейера сошла первая Toyota Corolla. Пока одни наслаждались концертной программой, другие с удовольствием разглядывали самый популярный в мире седан одиннадцатого поколения. И тут же пользовались услугами экспресс-фотографа: гости могли не просто запечатлеть себя рядом с красоткой Мэрилин Монро и новенькой Короллой, но и получить улучшенную версию себя самого — портрет в стиле маэстро «бизнес-арта» Энди Уорхолла, в котором все становятся суперзвездами.

Кстати, не с пустыми руками ушли домой и знатоки истории Toyota Corolla. Счастливчики, правильно ответившие на вопросы викторины, получали памятные и полезные сувениры от Тойота Центр Кемерово.

А завершился торжественный вечер фейерверком из воздушных шаров. Все от мала до велика одновременно запустили в воздух сотню бело-красных шаров со светодиодной подсветкой, предварительно, конечно, загадав самое сокровенное желание. К слову, у некоторых оно уже сбылось!

Зарплатный треугольник

или правила игры на зарплатном поле

Как известно, треугольник — самая устойчивая геометрическая фигура. Но так ли устойчив зарплатный треугольник, сторонами которого являются работник, работодатель и зарплатный банк?

На первый взгляд, перевес на стороне работодателя, ведь работники пока слабо участвуют в выборе зарплатного банка, это привилегия руководителей. И их можно понять, ведь наличие договоров с банком значительно упрощает процесс выплаты зарплаты на карты. С другой стороны, в условиях дефицита квалифицированных кадров редкий работодатель игнорирует мнение своего коллектива. Можно ли сделать так, чтобы мнения работников и работодателей относительно зарплатного банка совпали, и игра на зарплатном поле не превратилась в игру «с нулевой суммой»?

0 рублей
за годовое обслуживание пакета услуг

3 бесплатные
дополнительные карты к зарплатному счету

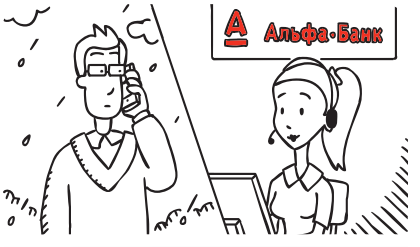
10 минут
требуется на восстановление утерянной зарплатной карты в любом отделении Альфа-Банка

100 дней
длится беспроцентный период кредитования по кредитной карте

14 000
банкоматов для бесплатного снятия наличных по всей России

1 Так бывает с каждым папой:
Карта есть — наличных нет.
Не считайте папу шляпой —
Исчерпал он свой бюджет! ▶

2 А поскольку нет монет
На автобусный билет,
То пешком из магазина
Добираться тыщу лет! ▶



3 Папа мудро набирает
Номер «Альфа-консультант»,
И ему там отвечают,
Где ближайший банкомат! ▶

4 Рады мы и папа рад —
Деньги выдал банкомат!
С ветерком в такси, довольный,
Едет папочка назад! ▶

5 Альфа-банк всегда поможет
получить доступ к наличным,
когда это необходимо. ▶

6 Если у вас коммуникатор,
то адрес ближайшего банкомата
можно узнать, установив
бесплатное мобильное
приложение Альфа-Банка! ■

ОАО «АЛЬФА-БАНК». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций от 05.03.2012 № 1326.

Пообщавшись с руководителями и работниками своих зарплатных компаний, Альфа-Банк вывел три ключевых требования к зарплатному банку, которые удивительным образом совпали с причинами, по которым владельцы зарплатных карт Альфа-Банка готовы рекомендовать его своим друзьям и знакомым.

0% за снятие наличных в 99 банкоматах в Кемерово! Наши банки-партнеры: МДМ Банк, Росбанк, Россельхозбанк и Промсвязьбанк

Правило №1. Удобный банк

Для руководителей это, в первую очередь, качество сопровождения зарплатного проекта и его функциональность. Альфа-Банк решает эту задачу уже на этапе открытия проекта, помогая бухгалтерии готовить документы, вплоть до заполнения анкет на выпуск карт. Кстати, руководители крупных предприятий наверняка оценят возможность одномоментного получения сотрудниками карт и в головном офисе компании, и в ее представительствах в разных регионах страны. Управлять зарплатным проектом можно удаленно, без установки специального программного обеспечения и посещения отделения банка. Более того, не требуется даже платежное поручение, достаточно передать реестр сотрудников с указанием сумм выплат.

Работникам удобно обслуживаться в банке, который в состоянии решить для клиента любую финансовую задачу: накопить деньги или получить кредит, провести денежный перевод, платеж, конвертировать валюту по выгодному курсу и т. д. Для этих целей зарплатным клиентам в Альфа-Банке не просто выдается карта, а открывается бесплатный пакет услуг, который включает бесплатный выпуск дополнительных карт, в том числе на имя членов семьи, бесплатное открытие и обслуживание накопительных счетов и счетов в трех валютах, льготную безналичную конвертацию и бесплатный интернет-банк. Кстати, самые востребованные банковские продукты и услуги (депозит, кредитную карту, платежи и переводы) зарплатные клиенты Альфа-Банка могут оформить и получить самостоятельно через интернет-банк «Альфа-Клик».

Правило №2. Понятные условия

Для руководителей — это простота документооборота при оформлении зарплатного проекта, выдаче карт и перечислении зарплаты. А для организаций с широкой филиальной сетью это еще и единые стандарты обслуживания зарплатного проекта в любом регионе страны. Ко всему вышеперечисленному Альфа-Банк предоставляет персонального менеджера, который поможет решить текущие вопросы и разъяснить все тонкости процесса.

Быть понятным для работника — значит обеспечивать прозрачные условия обслуживания по каждому из предлагаемых продуктов, без скрытых комиссий, сюрпризов и неожиданностей. Вместе с зарплатной картой каждый клиент Альфа-Банка получает внимательное отношение сотрудников банка и брошюру-путеводитель, в котором содержится вся необходимая новичку информация о банковских продуктах и услугах.

Правило №3. Доступность собственных и заемных средств

Доступность зарплатного банка для работников в интересах любого работодателя. Вряд ли руководитель по доброй воле захочет испытать массовое недовольство своих сотрудников, если те не смогут вовремя получить перечисленные им деньги. И здесь ключевой момент — доступность банкоматов.

Альфа-Банк планомерно решает этот вопрос с помощью банков-партнеров, которых у него уже семь: Россельхозбанк, Московский кредитный банк, Росбанк, Мастер Банк, Уральский банк реконструкции и развития, Промсвязьбанк и МДМ Банк. В банкоматах этих банков можно снимать зарплату без комиссии. Полный актуальный список адресов банкоматов опубликован на сайте alfabank.ru, а информацию о ближайшем банкомате можно получить, установив бесплатное мобильное приложение Альфа-Банка.

Доступный зарплатный банк должен обеспечить доступ к зарплате, даже если зарплатная карта потерялась. Альфа-Банк предлагает уникальное решение — моментальный выпуск временной карты доступа к зарплатному счету в любом отделении банка, даже если вы в этот момент находитесь в командировке в другом регионе страны. Кстати, количество отделений Альфа-Банка также растет и в столице, и в регионах. До конца года по всей стране откроются около 40 новых отделений.

Тем, кто не любит посещать банковские отделения, интернет-банк «Альфа-Клик» обеспечит круглосуточный доступ к счетам и банковским услугам. Соперничать по доступности с ним может, пожалуй, только мобильный банк «Альфа-Мобайл».

Наконец, правильный зарплатный банк предлагает клиентам особые условия кредитования, то есть кредиты должны быть доступными и привлекательными. Такими как кредитная карта «100 дней без процентов», которую зарплатные клиенты Альфа-Банка могут оформить с льготной процентной ставкой прямо на рабочем месте.

Словом, выстроить прочные взаимовыгодные отношения в рамках зарплатного треугольника не так уже и сложно. Достаточно выбирать зарплатный банк по правилам: удобный, понятный, доступный. Убедитесь в этом сами, оставив заявку на сайте alfabank.ru в разделе «Зарплатным клиентам» или позвонив по телефону в Кемерово: (384–2) 45–89–11.

Rolls-Royce для Сибири

Если привычными «Ауди», «Мерседесами» и «БМВ» в Новосибирске уже никого не удивить, то такой автомобиль как Rolls-Royce автоматически становится центром внимания окружающих. Периодически наблюдая на улицах города автомобили этой марки, корреспондент журнала Status задался вопросом, кому в Сибири по карману покупка Rolls-Royce, что дает такой автомобиль его владельцу, и как обслужить машину в регионе.

АЛЕКСАНДР РЕЗНИКОВ

Вокруг владельцев Rolls-Royce сложено не меньше легенд, чем вокруг самих автомобилей британской марки. Представители сибирских автодилеров премиум-брендов безусловно знают тех немногих «сильных мира сего», кто уже сейчас обладает автомобилями класса «люкс», однако по понятным причинам не разглашают имена счастливчиков. Если собрать воедино то, что рассказывают продавцы, то получается образ некоего бизнесмена нефтяной промышленности, у которого месторождения не здесь, в Сибири, а чуть ли не в самой Саудовской Аравии. В его автопарке, как у арабского шейха, есть автомобили самых разных мастей, поэтому ради его приезда дилеры готовы специально закрыть свои салоны для всех остальных. Проходя мимо автомобиля какого-нибудь доступного бренда, владелец Rolls-Royce, дескать, замечает, что стоимость авто — его средний чек в ресторане… В такие рассказы с трудом верится, зато они помогают создать вокруг владельца Rolls-Royce должную ауру исключительности.

Журналу Status удалось выяснить, что сейчас в Новосибирске эксплуатируется три автомобиля Rolls-Royce. По непроверенным данным, их собственниками являются один из бизнесменов в области

На сегодня в Сибири продано минимум 7 «роллс-ройсов», из них 2 в первом полугодии этого года. Однако немалую долю продаж составляет «серый» импорт из США, поэтому цифру можно смело увеличивать как минимум в 1,5 раза.

сельского хозяйства, промышленник и металлург.

Чиновники же Rolls-Royce не покупают. По словам официальных дилеров авто, из администраций или правительств регионов пока не было ни одного клиента. Лишь если чиновник раньше был бизнесменом и купил автомобиль, будучи не связанным с властью, у него в гараже может оказаться «роллс-ройс», но это скорее исключение. «Rolls-Royce из тех автомобилей, которые привлекают массу внимания окружающих, и в СМИ сразу бы появились публикации об этом. Клиенты же, покупающие Rolls-Royce — обеспеченные люди, которые не смущаются афишировать окружающим свой успех», — рассказывает управляющий директор Rolls-Royce Motor Cars Moscow Татьяна Фитцджеральд.

В РЕГИОНАХ

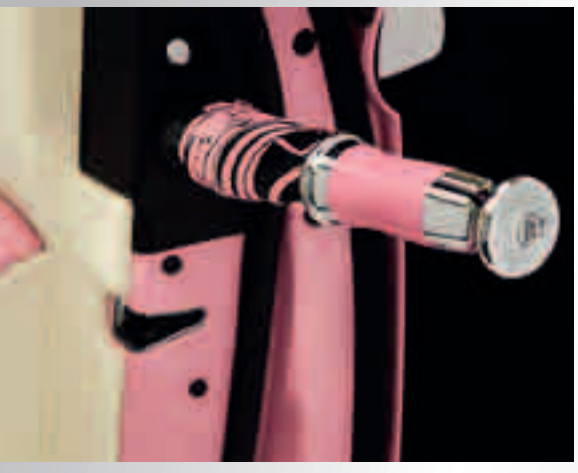
В регионах России купить Rolls-Royce в салоне невозможно — официальные дилеры марки есть только в Москве и Санкт-Петербурге. Они обещают, что могут оперативно доставить автомобиль в любой регион для его реализации или сервиса. Клиент может сам забрать Rolls-Royce из Москвы, а может послать за ним водителя. В любом случае ему помогут с доставкой автомобиля до региона.

Все сервисные службы также расположены в Москве. В Новосибирске можно лишь провести экспресс-диагностику, призванную выявить неполадки.

По словам Татьяны Фитцджеральд, поломки в основном случаются из-за неправильного хранения, к примеру, если автомобилем не пользуются в течение нескольких месяцев, или при неправильной эксплуатации.

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ

Несмотря на то, что в целом автомобильный рынок России и непосредственно Сибири продолжает стагнировать, сегмент «люкс» на себе это не почувствовал. За первое полугодие 2013 года Rolls-Royce удалось увели-



чить свою долю в сегменте. Впрочем, утверждать, что кризисные явления на авторынке совсем не касаются британской марки, тоже нельзя. Как только появляются разговоры о возможном кризисе, сегмент «люкс» «просаживается» первым. Однако речь не о том, что клиенты Rolls-Royce из-за кризиса теряют источники дохода, и такая покупка становится не по средствам. Из-за нестабильности покупка откладывается до лучших времен и переходит в категорию отложенного спроса. Однако нужно учитывать, что с учетом не столь высоких в количественном выражении продаж динамику порой определяет покупка всего лишь двух-трех машин.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ «ПОШИВ»

По словам продавцов Rolls-Royce, не менее половины всех клиентов предпочитают покупать автомобиль, который уже имеется в наличии у дилера. Оставшаяся часть покупателей готова ждать.

В среднем срок поставок автомобилей Rolls-Royce составляет 3–4 месяца. Но это в случае выбора цвета автомобиля из стандартной палитры и отсутствия какой-либо индивидуализации. Если же присмотреть себе индивидуальную комплектацию с инкрустациями из дерева или вставками из драгоценного металла, а также личными логотипами, вышивкой фирменного герба, то поставки таких автомобилей могут занимать 6–8 месяцев.

Дилеры рассказывают, что практически каждый второй автомобиль Rolls-Royce построен по индивидуальному заказу с персональными предпочтениями. Наиболее часто заказывают вышивки и логотипы либо в дверях, либо в подголовниках автомобиля. Многие размещают свои инициалы, фамильные гербы или логотипы компании. Также можно сделать надпись на порогах — дарственную или пожелания тому, кому вы дарите автомобиль. Флагманская модель Phantom располагает еще к высокой степени «кастомизации» — практически любые пожелания клиента могут быть воплощены в этом автомобиле.

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ

Обычно автомобили Rolls-Royce принято продавать только в крупных городах, причем из салонов, размещенных в исторических зданиях в центре мегаполисов. Так, первое время модели британской марки были выставлены только в Москве, в здании исторического музея в самом сердце столицы. Позже салон Rolls-Royce Motor Cars Moscow компании Musa Motors обосновался в здании бывшей гостиницы «Украина». Открывшийся вторым в Москве автосалон компании «Авилон» стал исключением и расположился на третьем этаже дилерского комплекса BMW. В компании обосновали это тем, что в историческом центре города невозможно найти помещения, которое позволит представить историю марки и еще девять автомобилей в соответствии со стандартами Rolls-Royce. Благодаря огромному пространству дилер смог выставить в салоне весь модельный ряд марки — стандартный и удлиненный Phantom, Ghost, кабриолет Drophead, все лимитированные серии. Корреспонденту журнала Status удалось даже найти среди выставленных моделей ретро-автомобиль Rolls-Royce Silver Cloud 1959 года, представленный клубом винтажных автомобилей «Старое время».

Стоимость автомобилей Rolls-Royce составляет не менее 12 млн рублей.

Интересно, что, несмотря на немалые цены, у марки есть и модели, которые находятся в дефиците. Среди них, например, фастбэк Wraith. В «Авилоне» отмечают, что смогли загрузить производство заказами по этой модели уже до второй половины 2014 года.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Вполне логично, что клиент, покупающий автомобиль за миллион евро, ожидает получить от приобретения что-то еще кроме самого факта обладания.

В «Авилоне» рассказывают, что могут, например, обеспечить встречу клиента на автомобиле Rolls-Royce в любом аэропорту Москвы, при необходимости заказать борт, предоставить специальные условия на размещение в лучших отелях Москвы и, например, продумать эксклюзивную вечернюю программу. Клиент может воспользоваться услугами консьерж-сервиса, получить лучшие места в театрах и воспользоваться самым изысканным рестораном. Все эти проявления заботы не приносят дилеру доход, но способствуют увеличению лояльности.

А самым интересным вариантом для клиентов является возможность визита на завод марки в городе Гудвуд. Этой услугой пользуется немалое количество покупателей, в том числе и из Новосибирска.

Завод Rolls-Royce расположен всего в часе езды от Лондона в классическом английском пригороде. Здесь же находится основное поместье лорда Марча — крупнейшего землевладельца в Англии, энтузиаста моторных видов спорта. Узкие извилистые дороги среди лип, конюшни, гоночный трек, ипподром и даже пляж, а всего в трех минутах на такси — Ла-Манш. Визит на завод нередко удается совместить с мероприятиями, устраиваемыми лордом Марчем, а также фестивалем скорости в Гудвуде или историческим фестивалем Goodwood Revival.

Сам завод производит колоссальное впечатление: с соседних холмов его совершенно не видно — он расположен на территории парка, на крыше — газон и деревья. В производственных помещениях стоит такая тишина, что слышно пение птиц. Здание завода окружено искусственными и природными водоемами. В общем, курорт, да и только. Некоторые клиенты приезжают на завод в определенный момент постройки своего собственного автомобиля. В частности, когда кузов соединяется с мотором, — в так называемую «свадьбу». Для кого-то это основной момент рождения автомобиля. И именно на нем хочет присутствовать клиент.

ИНСТРУМЕНТЫ МАССОВОГО СЕГМЕНТА

У марки Rolls-Royce также присутствуют инструменты, которыми пользуются «простые» машины. Например, услуга Trade-In. Директор дилерского центра Rolls-Royce компании «Авилон» Вагиф Бикулов уверяет, что в зачет нового Rolls-Royce дилер принимает самые разные автомобили, в том числе и «Запорожец». В «Авилоне» вспоминают случаи, когда клиенты сдавали в зачет винтажные автомобили. На момент разговора с журналом Status дилер забрал у клиента два Ferrari (!) в зачет нового Rolls-Royce. В целом же доля сделок по Trade-in у дилеров близка к 50–60%.

Подержанный Rolls-Royce теряет в цене 35–40% после трех лет эксплуатации из-за пониженных таможенных пошлин на автомобили старше трех лет. Однако тут все зависит от степени индивидуализации автомобиля. Если первый собственник очень сильно индивидуализировал Rolls-Royce, то он изначально получится недешевый, а второму покупателю в принципе не будут важны, к примеру, фамильные гербы и логотипы. Он захочет более компромиссный вариант — автомобиль с пробегом. Тем самым сугубо индивидуализированный автомобиль рискует больше потерять в цене, чем стандартный. С другой стороны, существуют лимитированные серии, которые, наоборот, со временем могут стоить дороже из-за своей неповторимости. S

«Сладкие» времена закончились?

До конца года авторынок Кемеровской области может вырасти на 3–5% к соответствующему периоду прошлого года, сообщил Status авторитейлер, представляющий в регионе несколько известных мировых автомобильных брендов.

АЛЕКСЕЙ СОКОЛОВ

Стоящий у истоков регионального автобизнеса собственник не понаслышке знает, что ситуация на рынке в 2013-м складывается, не оправдывая оптимистичных прогнозов 2012 года. Минувший год по уровню продаж был самым успешным в истории регионального авторынка. Бешеного же роста, на который все рассчитывали, в 2013-м не случилось, и сейчас дилерам необходимо усиленно работать, чтобы сохранить свои позиции на рынке.

ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС

«Как ни странно, достаточно сложным для всех автодилеров оказался конец прошлого года. Тогда, видимо, на фоне слишком активно муссировавшихся разговоров о новой волне кризиса резко и неожиданно сократился покупательский спрос к автомобилям. С одной стороны, возможности купить машину за наличные или в кредит у людей меньше не стало, банки были готовы кредитовать. Но сам покупатель решил воздержаться от покупки, отложив ее», — рассказал руководитель одного из кемеровских автосалонов.

Отчасти рост рынка простимулировали государственные субсидии (льготные кредиты) на автомобили стоимостью до 700 тысяч рублей. «Если говорить о нашей продуктовой линейке, то существенная часть автомобилей попадает под эту льготную категорию. С введением таких льготных условий активность покупателей явно возросла», — рассказал представитель другого крупного кемеровского авторитейлера. «В целом банки не просто готовы выдавать кредиты на покупку автомобилей, но и делают это, то и дело предлагая своим клиентам новые программы кредитования. В среднем можно получить автокредит до 12–14% годовых. С учетом инфляции в нынешних условиях вполне приемлемо», — продолжает собеседник Status.

СТРАТЕГИЯ НА СЕРВИС

Получается, что речь не идет о стагнации рынка, а лишь о стабилизации амплитуды в развитии. В автобизнесе сейчас нет быстрых денег, но есть нормальный возврат капитала. И чтобы удержать свою долю на рынке, автомобильная «розница» будет повышать роль сервиса, продавая преимущества марки, знания и авторитет того, кто встречает покупателя в салоне. «Ведь продать автомобиль не равноценно тому, чтобы продать чашку кофе. Компетентность персонала должна отвечать не просто базовым потребностям клиента, а предвосхищать его особенности и ситуации на дороге. А если ты уважаешь своих клиентов, заботишься о них, не можешь проиграть», — с уверенностью смотрит в будущее руководитель сервисного центра автосалона. При этом то, какими автомобилями торговать, не определяет долгую жизнь на рынке. Можно зарабатывать на сервисе годами и иметь лояльных клиентов, если видишь потребителя в центре всего.

Те дилеры, которые находятся на «бензоколонках» и «оптовках», канули в лету. Но и самое большое, удоб-

Период «автоохлаждения» длился, начиная с осени 2012 года вплоть до конца весны 2013 года. Затем наметился постепенный положительный покупательский интерес.

Получить какую-либо официальную информацию от участников рынка достаточно сложно. Особенно если речь идет об уровне продаж автомобилей в конкретном автосалоне. Однако большинство представителей компаний-автодилеров готовы комментировать складывающуюся ситуацию на условиях анонимности. Почему?

Привыкшие к хорошим продажам, не желают делиться пессимистичными настроениями. Именно на основании анонимного опроса мы постарались проанализировать состояние современного автомобильного рынка и его ближайшие перспективы в Кемеровской области.

«Если клиент покупает автомобиль и будет уверен, что он его сможет обслужить на самом высоком уровне, макроэкономическая ситуация и меняющийся спрос не пошатнут позиции добропорядочных игроков рынка», — уверен один из собеседников Status.

но расположенное здание «автодворца» еще не является гарантией успеха ведения бизнеса. Люди идут к тому, кому доверяют. В основе любого бизнеса лежат человеческие отношения, все начинается с тех, с кем общается клиент, с рабочих рук.

Антагонизм же «покупатель – автосалон» существует объективно. Первый хочет купить хороший надежный автомобиль и обслуживать его максимально недорого. Чего сделать с новым автомобилем с финансовой точки зрения просто нереально. Поэтому и возникает дилемма, согласно которой покупатель видит картину так: «продать дорогой автомобиль, а потом еще и «стричь купоны» на дорогом гарантийном сервисе».

Отсюда многие проблемы. Покупатель готов уйти на рынок подержанных автомобилей, а если все же решится купить из салона, то будет обслуживать машину где-нибудь в гараже даже во время гарантийного срока. Пропуская мимо внимания увещевания дилера, что «вдруг что случится — мы вам поменяем по гарантии». На деле попасть под гарантийный случай бывает непросто. С другой стороны, услуги сервисного центра у официального дилера стоят как минимум на 50–70%, а, как правило, в 2–2,5 раза дороже, чем в нефирменном сервисе. Учитывая, что дилеры значительную часть своей прибыли получают от сервиса, утекание клиентской базы в серый сегмент услуг неизбежно создает дополнительные издержки.

РОЗЫ И ШИПЫ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

«Сегодня часть дилеров столкнулись с серьезными проблемами рентабельности своей деятельности. Поэтому вполне возможно, что на рынке может случиться небольшая ротация — уход одних компаний с рынка автодилеров и приход других компаний», — рассказал коммерческий директор крупного автосалона.

Чем это чревато для покупателей? Самое неприятное, что может случиться в такой ситуации — это потеря денег. «Если вдруг дилер, к которому вы обратились за покупкой автомобиля, говорит, что машину вам придется ждать две недели после внесения денег, то тут стоит серьезно задуматься», — говорит собеседник Status.

На доставку, например, из Москвы документов на автомобиль, стоящий в салоне, необходимо максимум 3 дня. Когда речь заходит о больших сроках, велик шанс того, что дилер пускает деньги клиента на какие-то другие цели. Возможно, на то, чтобы погасить

Только в Кемерове в настоящее время работает несколько компаний, которые пошли по пути создания дилерских холдингов, объединяющих как минимум 2–3 автомобильных бренда.

«Самое худшее, что может случиться — это неожиданное банкротство автодилера, накопившего «по-тихому» массу нерешенных финансовых проблем, о которых стало известно в последний момент», — размышляет собеседник Status.

долги за ранее купленные автомобили перед дистрибьютором.

«Это, конечно, один из вариантов. И все-таки, если речь заходит о больших сроках ожидания, стоит задуматься: а надо ли отдавать свои деньги в такой ситуации? — размышляет эксперт. — Тогда покупатель рискует не только не получить свой автомобиль в срок, но и попасть в долгую историю с попытками вернуть уплаченные деньги».

МУЛЬТИБРЕНДЫ ПРОТИВ МОНОБРЕНДОВ

Интерес инвесторов к целой дилерской «деревне», представляющей несколько известных марок, вполне объясним. Это возможность участникам укрепить свои позиции на рынке. «Определенные тенденции объединения в рамках одного юридического лица или группы аффилированных компаний нескольких автомобильных брендов сегодня явно прослеживается. Как в стране в целом, так и в Кузбассе в частности. Это вполне закономерное явление, которое позволяет диверсифицировать неизбежные риски автодилеров», — рассказал Status руководитель одной из кузбасских компаний, которой удалось не просто собрать несколько известных автобрендов, но и «подмять» под себя авторынки обеих кузбасских столиц. По словам собеседника, мультибрендовость позволяет дилеру выживать в различных условиях, которые диктует рынок. «Например, растет спрос на более дорогой сегмент автомобилей, мы продвигаем премиальные марки. Активизируется тренд на массовый сегмент — пожалуйста, мы готовы предложить более «народный» бренд. В результате удается не просто оставаться на плаву, но и зарабатывать на постоянно меняющихся

В августе появилась официальная информация на сайте дистрибьютора — компании Hyundai о намерении в этом году найти еще одного партнера в Кемерове и Новокузнецке. Интересы марки в регионе уже представляет компания «Трансхимресурс», построившая полнофункциональные дилерские центры Hyundai в каждом из указанных городов.

тенденциях авторынка», — объясняет наш собеседник.

«Разумеется, развитие этого направления в работе дилеров требует куда более серьезных инвестиций. Так, чтобы получить возможность запуска второго нового бренда на местном рынке, необходимо потратить в среднем от 50 до 80 миллионов рублей», — обосновывает наш собеседник. Столь приличный уровень затрат связан с постоянно растущими требованиями компаний-производителей и их российских дистрибьюторов. В том числе, запуск каждого автобренда неразделим со строительством отдельного современного здания для автосалона, торгующего той или иной маркой машин, соблюдением определенного брендбука и наличием оборотных средств, необходимых для приобретения автомобилей у дистрибьюторов.

С другой стороны, серьезным препятствием для создания мультибрендовых дилеров в нынешних условиях является поделенность рынка. То есть, в пределах того же Кемерова ни дистрибьютору, ни тем более дилеру не нужен второй автосалон, который будет торговать автомобилями, представленными другим автодилером.

Это связано с тем, что между дистрибьюторами и дилерами подписаны договоры об эксклюзивности представительства на территории региона. Если же таких соглашений нет, то относительно небольшая численность населения Кемеровской области может просто не «проглотить» второго дилера. S

«Картель-Авто» в тройке лидеров по качеству обслуживания Nissan

Дилерский центр Nissan Группы компаний «Картель-Авто» вошел в тройку лидеров по качеству обслуживания клиентов среди 136 официальных дилеров Nissan в России. В честь вручения серебряного сертификата Премии в кемеровском автосалоне Nissan состоялось торжественное событие.

В очередной раз «Ниссан Мэнуфэкчуринг Рус» провели исследование среди дилеров Nissan в рамках глобальной кампании по контролю качества обслуживания клиентов, что позволяет выявить достоинства и недостатки в работе дилерских предприятий. По итогам 2012 года в нем приняли участие 136 дилеров Nissan по всей стране.

Объективную информацию об уровне обслуживания дилера позволяют получить исследования независимых маркетинговых агентств по методике mystery shopping, оценивающих сотрудников компаний, вовлеченных в процесс общения с клиентами, и непосредственно показатель удовлетворенности самих клиентов автосалонов. Как пояснил директор отдела качества обслуживания клиентов и развития дилерской сети «Ниссан Мэнуфэкчуринг Рус» Екатерина Карлина, основными критериями оценки работы дилерских центов являлись: выполнение стандартов по качеству обслуживания, уровень рекомендаций дилерского центра, показатель по возвратам и совокупный индекс качества обслуживания. Полученные данные обрабатывались с учетом требований по работе с клиентами со стороны «Ниссан Мэнуфэкчуринг Рус». Данные требования задают высокие стандарты обслуживания клиентов Nissan по всему миру. И компания «Картель-Авто» доказала, что соответствует всем предъявляемым требованиям, за что автосалон Nissan выбирают тысячи клиентов по всему Кузбассу.

Награды получили руководство и сотрудники центра Nissan Группы компаний «Картель-Авто», чей вклад особенно повлиял на достижение столь высокого результата компании. Исполнительный директор дилерского центра Nissan Андрей Поспелов прокомментировал почетную Премию: «Это заслуженная награда. Мы к ней долго шли. Есть ли у нас особые секреты, благодаря которым мы смогли добиться успеха? Как таковых секретов нет. Все дело в отлаженной системе обслуживания, которую мы поддерживаем на должном высоком уровне. У нас сильная команда профессионалов, грамотный руководитель, который направляет нас и мотивирует на достижение высоких результатов, и безусловно, это наши клиенты, благодаря лояльности которых мы завоевали награду. Все это в совокупности, наверное, и стало нашим секретом успеха. Мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Перед нами стоят еще более амбициозные и серьезные цели».

Что касается планов на будущее, то о них рассказала руководитель отдела клиентских отношений Галина Царегородцева: «В будущем мы рассчитываем усовершенствовать качество обслуживания. Планируется запуск программы онлайн-консультирования, которая позволит нашим клиентам обращаться с любыми вопросами и получать незамедлительные ответы непосредственно через наш сайт. А также к концу года мы запустим проект контактного центра, работа которого будет направлена на оперативную обработку обращений клиентов и автоматический перевод на нужного специалиста, в чьей компетенции будет решение поступившего вопроса. Таким образом, в скором будущем в нашем дилерском центре система обслуживания станет еще более удобной и оперативной».

Кузбасс – это тоже приключение!

В «Евгении Онегине» охота к перемене мест однозначно названа весьма мучительным свойством. Еще великие мудрецы заметили, что можно путешествовать по всем четырем четвертям земли, а то, что «истинно есть, находится здесь». Status решил, не покидая родных пенатов, посмотреть глазами международных экспертов и гостей на наш регион.

ЕЛЕНА ПОЛИЧУК

Пожалуй, стоит согласиться, «польза путешествий в том, чтобы регулировать воображение соприкосновением с реальностью и — вместо того, чтобы думать, как все может обстоять, увидеть — как все обстоит на самом деле». Проблему провинциальности в Сибири видят так — три-четыре оазиса и полный провал вокруг. На старинных географических картах в тех местах, где были белые пятна, картографы обычно так и помечали — «здесь чудовища». Сумрак незнания до сих пор сковывает умы международным деятелям, представляющим территорию за Уралом как колонию. Экономист Владислав Иноземцев в своей книге «Сибирский вызов» утверждает обратное: экономика России держится как раз-таки на Сибири, доказывая, что колония не может обеспечивать большую часть валового продукта метрополии, а разрыва в сознании, например, новосибирцев или кемеровчан от москвичей, нет. Наоборот, жители крупных сибирских городов тянутся к знаниям, стремятся к саморазвитию, а в бизнесе могут быть весьма продвинутыми и инициативными людьми. Так ли видится наш потенциал иностранным гостям?

Василий Проскуряков

торговый представитель фирмы «Виганд» (Wiegand GmbH, Германия), участник «Кузбасской недели активного отдыха – 2013» ООО КВК «Экспо-Сибирь»

— Кемерово мне удалось посмотреть в последний день выставки «Недели активного отдыха», где я представлял фирму «Виганд» — производителя аттракционов для сферы активного отдыха, которые могли бы позволить местным горнолыжным курортам в Шерегеше или Танае принимать бóльшее количество гостей и туристов не в горнолыжный сезон, а летом. Возможность всей семьей интересно провести свое свободное время. Пока это стратегия на перспективу — вопрос с созданием таких мест круглогодичного использования рекреационной инфраструктуры назрел давно, но, к сожалению, дальше переговоров дело не идет.

Я ожидал увидеть серый город, покрытый угольной пылью. А увидел очень чистый, с большим количеством цветов город, в котором, на мое удивление, всюду были названия улиц, а на домах — номера. Это отличительная черта Кемерова от других городов Сибирского региона, да и от российских. Хотя, конечно, организация сбора и утилизации мусора, бытовых и производственных отходов оставляет желать лучшего. Кемерово непохож на другие города, в нем есть что-то своеобразное. Заметно, что происходят изменения в лучшую сторону. Город растет и хорошеет, об уровне благосостояния населения можно судить по большому количеству дорогих автомобилей иностранного производства. Примером же для вас может служить организация дорожного движения и культура поведения водителей, как, например, в Германии. Российские водители агрессивны во время езды, и делают нарушения только потому, что нет на дороге полицейского.

У населения Европы по-прежнему бытует мнение, что Сибирь — это где-то далеко, там холодно, и конечно, медведи. Однако все больше и больше европейцев путешествуют по России, едут в Китай или другие страны Азии через сибирские города. Сотрудничество с иностранными компаниями расширяется, но, на мой взгляд, идет потребление, в первую очередь, дешевой продукции.

Характерной чертой для Европы является то, что престарелые люди очень много путешествуют. Позволяют доходы. На высоком уровне развито медицинское обслуживание, которое доступно для всех. И этого я хотел бы пожелать вашему городу. Процветания на благо людей и ради людей. Поздравляю с юбилеем!

Моамар Эл-Джефут

профессор репродуктивной медицины, эндоскопический хирург, руководитель отдела акушерства и гинекологии Университета Мутах (Иордания), участник XVII международной медицинской научно-практической конференции в Кемерове

— Весной я посетил профессиональный международный медицинский симпозиум, прошедший в областной столице Кузбасса. Тот факт, что он собрал более 600 врачей из 37 городов Российской Федерации и настоящих светил мировой медицины, профессоров из других стран, говорит о том, что кемеровская школа акушерства и гинекологии — мировой лидер в сфере медицинских знаний. Я был очень удивлен уровнем профессионализма местных врачей, энтузиазмом людей и высокой культурой. Значительное впечатление на меня произвели высокие стандарты работы и качество оказания помощи в клинике «Фенарета», с генеральным директором которой профессором Натальей Артымук мы сотрудничаем уже много лет. И восхитительная художественная галерея Ольги Макеевой, где мы с моими коллегами, профессором из Ливана Мишелем Абу-Абдаллахом и профессором Вуттке Вольфгангом из Германии получили ценный творческий и культурный опыт. Те картины, что мы изобразили под чутким руководством художника Николая Михалева, украшают теперь стены клиники «Фенарета». А в память о нашей дружбе с кузбасской землей и замечательными докторами мы увезли с собой картины сибирских художников.

Как она представляется нам — Сибирь? Как холодное, огромное пространство с прекрасными женщинами, сильными мужчинами и богатыми ресурсами. У вас есть все, чтобы строить лучшие дороги, развивать коммуникации, открывать международные аэропорты. Вам необходимо бóльшее международное сотрудничество в развитии города, для этого необходимо повышать уровень знания английского языка, строить и развивать инфраструктуру, быть рядом с другими странами, создавать комфортную среду для жизни. Светлого будущего и высокого качества жизни!

Феликс Нойберг

управляющий партнер АльмаЭссетс ГмбХ (Германия), участник торгово-экономической миссии из Баварии

— Скольким гражданам России, вернувшимся в родные пенаты после прожитых десятилетий в Германии, в голову приходил один и тот же вопрос: ну почему, за счет чего немцы живут в своей стране так обеспеченно и социально защищенно? Почему россияне, живущие в богатейшей стране мира, не всегда получают то, что заслуживают?

Когда оцениваешь потенциал Кузбасса, понимаешь, что экономический бум региона — это только вопрос времени. На нас произвело огромное впечатление все, что увидела наша небольшая делегация, в составе которой был баварский принц Карл фон Турн унд Таксис, директор по экспорту государственной пивоваренной компании «Хофбройхауз» господин Йенен и я. Прежде всего, это открытость людей, понимание обсуждаемых вопросов, квалификация специалистов и желание к построению долгосрочного сотрудничества. С первого же дня пребывания в Кемерово нам открылась совсем другая картина, отличающаяся от той, которую веками привыкли видеть люди на Западе. И расстояния между странами на интуитивном уровне сознания как-то сразу становятся меньшими.

В ходе наших переговоров с представителями бизнеса, торгово-промышленной палаты и администрации региона мы ощутили решимость оказания поддержки всех проектов, направленных на развитие экономических и культурных связей. По результатам нашей поездки по приезду в Мюнхен мы обменялись мнениями с заместителем министра экономики Баварии доктором Гросманом и руководителем отдела сотрудничества с русскоговорящими странами госпожой Цирер. Вопрос налаживания экономических связей Баварии с Кузбассом находит большую заинтересованность и генеральную поддержку Министерства. При встрече было отмечено, что, к удивлению присутствующих, несмотря на существующие налаженные связи со многими городами, регионами или субъектами Российской Федерации, такой важнейший регион как Кузбасс и его административный центр Кемерово не входят в это число. Последующая встреча в Министерстве назначена уже на вторую половину сентября. Мы рады, со своей стороны, быть одними из инициаторов сотрудничества с Кузбассом. Уверен, что результаты не заставят себя долго ждать. С дружеским приветом из Баварии!

Алексей Малахов

заместитель генерального директора по экспорту «ГК «НИВА» (Беларусь), участник выставок ООО КВК «Экспо-Сибирь»

— Регион для меня знаком по участию в профессиональных выставках, последний раз я был в Кемерове в июне 2013 года. Не сказать, что в Беларуси знают о жизни в Сибири, поэтому рекомендовал бы больше информировать другие страны о ваших истории, экономике и бизнесе, укладе жизни, городах, природе, обычаях, традициях и т. д. Конечно, у нас уже никто не верит в то, что на кемеровских улицах медведи, сидя на скамейках, пьют пиво. Облик Кемерова приятно поразил своей чистотой, ухоженностью, обилием скульптурных и цветочных композиций. Удивило желание кузбассовцев (и прекрасно, что оно еще есть у них) жить достойно, радостно, в современных городах. Было видно, что города отремонтированы, подкрашены, убраны, благоустроены. Понятно, что многое сделано к юбилеям. Но ведь во многих городах такого даже к юбилею не делают.

Вам надо уходить от дальнейшей индустриализации, сделать упор на развитие культурной жизни города, сферы услуг, например, туристических. По-моему, Кемерово имеет хорошие шансы стать плацдармом для дальнейшего развития туристических маршрутов с соседними регионами — Хакасией, Алтаем, Тывой.

Мы имеем намерение зайти со своей продукцией на рынок Кузбасса, но пока находимся в начале пути. В данный момент нас интересует сотрудничество как с угледобывающими, машиностроительными компаниями, так и с научными организациями. В настоящее время, например, мы ведем активный диалог с ОАО «СУЭК», ООО «Центр транспортных систем» и Институтом угля СО РАН. Кузбасс оказался очень специфическим рынком для нас. Угольщики, похоже, в настоящее время несколько «избалованы» вниманием машиностроителей и обилием их товарных предложений (и это хорошо, что у угольщиков есть широкий выбор). Машиностроители видят в нас пока конкурентов, а не партнеров, надеемся, в ближайшем будущем они поменяют свое отношение на более лояльное. У научных организаций (а они по своему потенциалу очень сильные в Кузбассе) много идей, программ, наработок, но, как всегда и везде, не хватает средств на воплощение их в жизнь. Но уверен, что у нас все получится!

Пусть Кемерово остается таким же приветливым, гостеприимным и светлым городом, каким он предстал передо мной этим летом!

Маркус Сирмаи

директор по коммерческому развитию Piller Industrieventilatoren GmbH (Германия), участник стажировок иностранных менеджеров в рамках Президентской программы подготовки кадров

— Первый раз я приехал в Кузбасс в 2010 году, в составе франзусско-немецкой группы, которая «добровольно» поехала в Сибирь. То, что мы увидели, превзошло наши ожидания. И тот факт, что я нахожусь здесь уже третий раз, говорит о том, что Президентская программа работает успешно. Участие в программе показало, что Сибирь заинтересована в сотрудничестве с западными фирмами. Я вижу в Кузбассе огромный потенциал, и когда мои коллеги поехали в Санкт-Петербург, я им сказал: мне не интересно смотреть дворцы, я еду работать в Сибирь.

Наша компания поставляет оборудование для нефтяной, химической, металлургической промышленности, в том числе и в Россию. Но еще 3 года назад прямых контактов не было, поставки осуществлялись через посредников, американскую компанию. В то время я был воином-одиночкой. Я побывал здесь впервые и смог убедить руководство, что стоит работать с Сибирью, вкладывать деньги, инвестировать. Так у нас появились русскоговорящие сотрудники, стали заключаться сделки и раз в неделю стали появляться заказы из России.

Если знать, что в России существует много государственных программ по модернизации промышленности, по увеличению экономии электроэнергии и энергосберегающим технологиям, стратегии переработки природных ресурсов на месте их добычи, проекты по очистке воды, становится понятным, что у нас колоссальные возможности. Но недостаточно знать, что эти программы есть. Нужно, чтобы другая сторона знала о нас. Здесь свой вклад вносит Региональный ресурсный центр, который предоставил возможность наладить взаимодействие с крупнейшими холдингами СДС, «Кем-Ойл». Результатом диалога Piller Industrieventilatoren с «СДС Азот» является реализация совместного с ООО «Ангарский азотно-туковый завод» проекта, а в перспективе — открытие в России представительства нашей компании.

КУЗБАССКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УГОЛЬНЫЙ ФОРУМ-2013

Министерство энергетики Российской Федерации
Администрация Кемеровской области
Администрация города Кемерово
Кемеровский научный центр СО РАН
ННЦ ГП – ИГД им. А.А.Скочинского
СИБНИИУГЛЕОБОГАЩЕНИЕ
Кузбасский государственный технический университет им.Т.Ф.Горбачева
КУЗБАСС-НИИОГР
Кузбасская торгово-промышленная палата
Кузбасский технопарк
Кузбасская выставочная компания «Экспо-Сибирь»

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ-ЯРМАРКИ

ЭКСПО-УГОЛЬ

УГЛЕСНАБЖЕНИЕ И УГЛЕСБЫТ

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

8-11 ОКТЯБРЯ г.КЕМЕРОВО

РЕКЛАМА

Кузбасская выставочная компания
«Экспо-Сибирь»

650000, Россия, г. Кемерово, пр. Советский, 63а
тел./факс (3842) 58-11-50, 36-68-83, 58-11-66
e-mail: info@exposib.ru, ugol@exposib.ru
http://www.exposib.ru

Четыре – число времени

ПАВЕЛ ЖДАНОВ

Беда у нас в стране с региональными брендами! Уж очень часто люди путают понятия «местный» и «местечковый». У местечковости заведомо есть что-то стоеросовое по ощущениям, кустарное в восприятии, низкосортное по определению. Чуть поднимет голову региональная бизнес-идея, добьется первоначального успеха, как со столичной стороны доносится, а после на местах подхватывается презрительное «Фи! Откуда? Из Сибири? (С Урала, из Забайкалья, с Псковщины-Вологодщины?) Ну и что там, в глуши, умеют-то? Из валенок-то давно выпрыгнули, пейзане?»

Совсем иной оттенок имеет слово «местный». Это нечто, чем стоит гордиться. Что-то, чего нигде больше нет — уникальное, самобытное, с любовью и заботой взращенное, выпестованное. Жемчужина земель оных. Тут уж столицы не забалуют, поди найди эдакую диковину где-нибудь в другом месте.

Привычно, когда именно к местным, позитивно воспринимаемым брендам, относится нечто исторически сложившееся, устоявшееся, бесспорное. Вологда? Масло! Астрахань? Арбузы! Оренбург? Платочек пуховый! Сибирь? Медведи! Ой, нет, кедр, конечно же, кедр! И клюква. Но это из глубины веков, из устоявшихся стереотипов. А как же новинки? Более того, новинки высокотехнологичные, не имеющие отношения к историческим штампам восприятия? Как они, модерновые и оригинальные — ужель без шансов перебраться из разряда местечковых в категорию местных?

Как бы не так. Есть такие — идеи передовые, современные, что в регионах зародились, да сумели-таки дорасти до уровня если еще не мирового, то уже федерального. Известный всей стране бренд 4geo имеет головной офис в Новокузнецке. При этом компания является одной из ведущих на российском рынке ГИС-технологий. За 5 лет (да, у них юбилей, пока первый, пока скромный, но все же!) — стремительный рост, выход в регионы, интеграция сервисов со всемирной паутиной, признание клиентов, захват новых сегментов рынка. Вот вам и местный бренд из сферы высоких технологий. Узнаваемый, успешный.

Ищем основателя компании 4geo Михаила Бадьина. Находим в Краснодаре — командировка. Но через два дня вернется в Новокузнецк, дела в головном офисе требуют. Будет шанс поговорить о секретах успеха. Ну как не воспользоваться?

— В пифагорействе четверка означает гармоничную пропорцию, землю. У шумеров — четыре стороны света. Как расшифровывается «4geo» — «четыре земли», «для земли», «для географии» или тут связь с прямой конкуренцией — «в два раза больше, чем 2ГИС»?

— Да, был у нас рекламный макет такой — «просто как 2х2», где одна из двоек ассоциировалась с фирменной символикой логотипа 2ГИС… У всего должно быть имя, но сперва мы создавали бренд, а уже потом под него придумывалась красивая история — «четыре стороны света» и так далее. Вообще, конечно, «гео» — слово, привязанное к земле, мы работаем с ГИС-технологиями, это геоданные, карты, картография. Когда создается бизнес, думается больше о других вещах — сначала ты вдохновлен идеей, а потом все мысли о том, как прибыль зарабатывать. Когда все немного налаживается, думаешь: а давайте теперь образ сделаем красивым… Это как нефтяная компания, которая не хочет, чтобы о ней думали как о нефтяной, начинает выпускать шарики для тенниса. И их использовать в рекламе. Шарики красивые, яркие — скачут! Всем весело.

Бизнес-идея всегда первична. Это потом приходят бренд-менеджеры и за большие деньги сочиняют красивые легенды, так сказать, выдавливают из себя яйцо. И мы все узнаем вдруг, что телекоммуникационная компания — это яйцо…

— 4geo — это нечто большее, чем справочник и портал. Есть много внутренних продуктов и сервисов, которые мы выпускаем для компаний, система навигации транспорта, ряд продуктов для нефтяников, которые используются в Сургуте, Нижневартовске. В Туле есть проект по информатизации области, там всю базу данных и аналитику предоставляем мы. Немаловажно то, что сейчас наша система является отличной площадкой для продвижения компании в любой отрасли.

— Выходит, первичной была идея заработать денег?

— Сперва делали такой понятный и нужный людям продукт, как справочник. Его, к тому же, проще продать. А потом подключились коммерческие технологии.

— Вы пришли на рынок, когда он уже был занят вашим прямым конкурентом, не страшно было? Чем брали в конкурентной борьбе, какое у вас уникальное торговое предложение?

— Это спорный вопрос — что лучше: быть первопроходцем или когда уже есть конкурент. С одной стороны, выходить на рынок, на который первым зашел конкурент, непросто. Но, по крайней мере, он был один на то время… С другой, он уже показал людям что к чему, привил культуру пользования продуктом. Можно сказать, сыграл нам на руку, подготовил почву. И вообще, рынок до сих пор не заполнен. И я думаю, рынок выдержал бы еще одного-двух игроков. В частности, он же выдерживает Яндекс, который и нас вытесняет, и 2ГИС. Все работают, всем хватает. Ну, а кроме того, была команда. Я увлекался всю жизнь разработкой программного обеспечения, были единомышленники. Около полугода втроем работали на энтузиазме, бесплатно, в свободное время — по вечерам. На начальном этапе, естественно, было тяжело. Работаешь целыми днями, а потом ночами что-то придумываешь, создаешь. А так как я был инициатором проекта, мне приходилось еще и друзей подбадривать. Вдохновлять, убеждать. Было тяжело, но интересно. В итоге появился вменяемый продукт, а с ним и заинтересованные инвесторы. Вот тогда начали выстраивать бизнес-процессы.

— И все-таки про уникальное торговое предложение.

— Нам изначально не очень нравилось работать с оболочками, ориентированными только на офлайн. У нашего продукта, будем так его называть, максимум ориентированности на Интернет — это различный интерактив, сервисы, возможности организациям-клиентам вести свои странички, писать новости, объявления, комментировать, общаться с заказчиками и партнерами. К дополнительным возможностям, которые мы предоставляем, можно отнести возможность виртуально «погулять» по улицам города, посмотреть фотографии зданий. Прежде чем обратиться в организацию, наши пользователи могут почитать справку об организации и отзывы. Если у наших конкурентов продукт обновлялся раз в месяц, то у нас обновление идет в режиме реального времени, ежедневно. Вне зависимости от подключения к Интернету пользователю всегда доступны базовые функции справочника и карты.

Поэтому я считаю, что мы не уступили конкурентам ни офлайн, ни онлайн. И это дало результат: мы быстрее развиваемся, и хотя в гонке с конкурентами немного запоздали на старте, сейчас объективно догоняем.

— Был у нас 2 года назад интересный PR-проект. Компания drom.ru устроила автопробег через Россию от Москвы до Владивостока. Мы обеспечивали поддержку: выводили навигацию, сопровождали их, показывали онлайн местоположение. За неделю около миллиона человек посетили посвященный этому портал.

— Было бы вас четверо — сколько аллюзий можно соорудить.

— Нет, нас было трое. И когда нам оказался нужен домен, сайт, куда можно было бы выкладывать результаты трудов, кто-то предложил в качестве рабочего названия «4geo». Честно, не помню, кто предлагал. С тех пор и прижилось. И стало обрастать легендами.

— Зарегистрировались мы официально 4 декабря 2007 года. С тех пор отсчитываем день рождения компании. Но решили, что будет правильнее, если мы будем праздновать 28 июня, в день регистрации первого рабочего домена «4geo». Летом праздновать веселее, правда ведь?

— Сценарий «американской мечты» — человек, который создал себя сам?

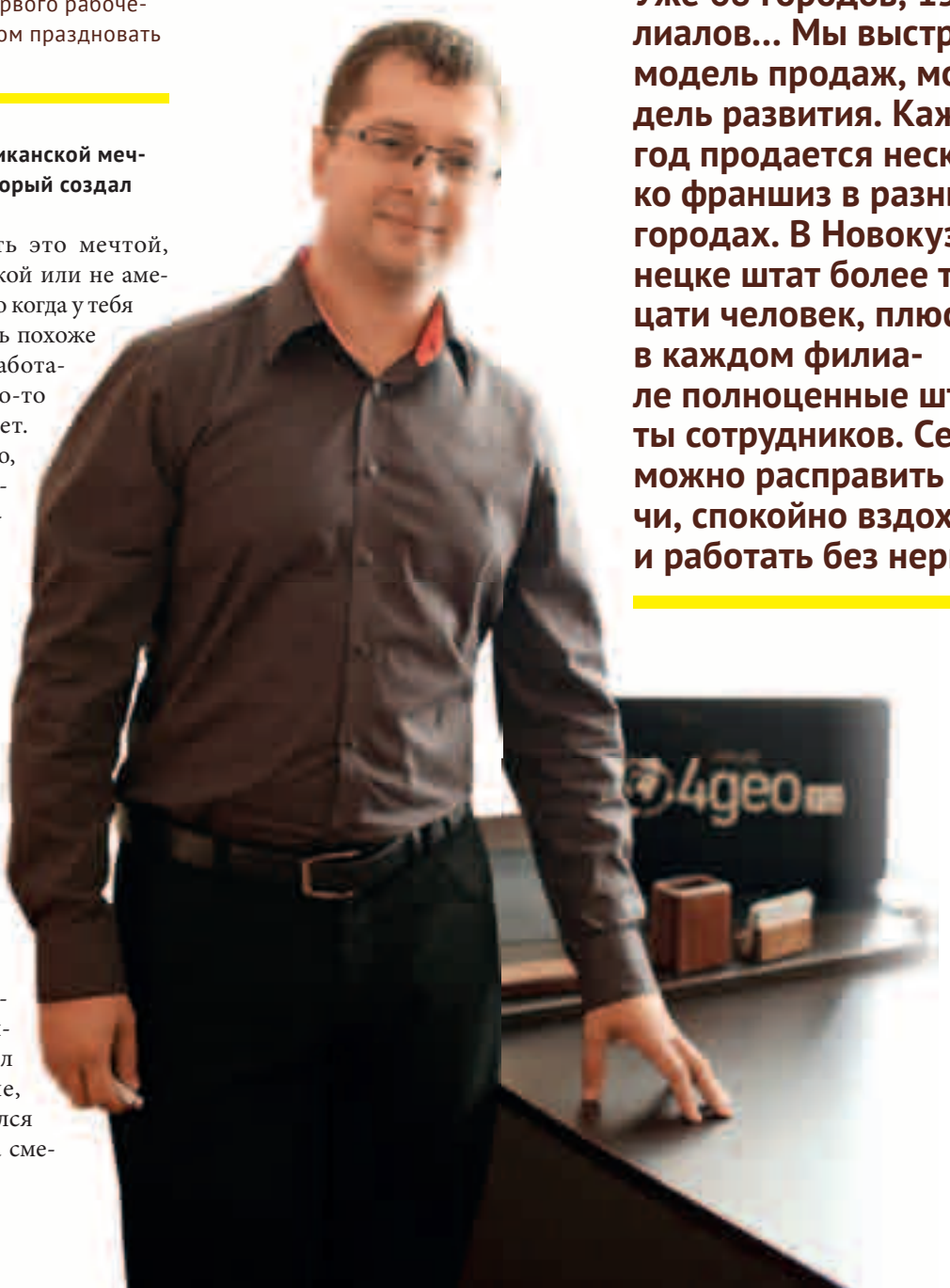
— Сложно назвать это мечтой, не важно, американской или не американской. Потому что когда у тебя нет денег, это не очень похоже на мечту… Просто работаешь и работаешь, что-то получается, что-то нет. Когда получается плохо, понимаешь, что единственный способ исправить ситуацию — дальше работать, стараться еще больше. Первый офис, который мы снимали, был просто ужасен — тесно, с потолка капает, холодно… Крыльцо снегом заметало, так что клиентам можно было пробираться по колено в сугробе, бросали компьютеры — лопату в руки и откидываем.

Один из трех основателей по своим личным причинам ушел еще в самом начале, другой, позже, погнался за стабильностью. На смену им пришел другой мой единомышленник, который еще успел «хапнуть» самого сложного начального этапа. И сейчас работает, занимается офисами в Москве и на западе России.

— Обычно если речь идет о бренде федерального значения, люди ждут, что центральный офис будет в столице. У вас — в Новокузнецке, сибирская глубинка. Не мешает это в продвижении?

— У ближайших конкурентов центральный офис в Новосибирске. Столица, конечно, но второсортная *(смеется)*. Мы начали здесь, дома, здесь и работаем. Сначала было опасение, что не будет кадров, именно по техническому обеспечению. Но нам каждый год наши вузы выдают несколько человек, которые хотят, стараются и могут. Не ограничиваются стандартными, базовыми знаниями. Сами дополнительно занимаются, увлечены и готовы

— Сейчас-то, конечно! Уже 68 городов, 15 филиалов… Мы выстроили модель продаж, модель развития. Каждый год продается несколько франшиз в разных городах. В Новокузнецке штат более тридцати человек, плюс в каждом филиале полноценные штаты сотрудников. Сейчас можно расправить плечи, спокойно вздохнуть и работать без нервов.



к сложным задачам. База для начинающего специалиста у нас очень хорошая: отличная команда, мощное обучение. А открыть главный офис в Москве не проблема. Только вот зачем?

— Часто бывает так, что люди у нас получают хорошую практику, после этого уезжают в столицы. Один вот недавно в Калифорнию уехал работать.

— В конкурентной войне считаете себя победителем?

— У нас осталась лишь одна общая сфера — это справочники. В остальном наши генеральные линии разошлись. 2 ГИС уходит в свою отрасль, мы в Интернет. В итоге занимаем разные ниши. Для нас сейчас больший конкурент — Яндекс, потому что они развиваются примерно в том же направлении, что и 4geo. Мы идем в сторону предоставления сервисов для организаций: персональные страницы, привлечение клиентов через сеть и так далее.

— Что помогает компании 4geo двигаться вперед?

— Если вам интересна та отрасль, в которой вы работаете, вам не потребуется колоссальных усилий. Вы будете отслеживать все последние новинки-разработки в своей сфере, сами будете совершенствоваться, соответственно, будете развивать компанию, продукт. Неизбежно будете оставаться на гребне волны. Я исключаю те случаи, когда кому-то повезло, и он сел на случайно доставшуюся ему золотую жилу и сосет из нее прибыль. У нас другая сфера, не ресурсная, не монопольная. У нас все постоянно меняется, надо успевать.

— Как отбить клиента у конкурентов?

— Отбить?! Как таковым «отбиванием» клиентов от конкурентов мы не занимаемся. Перед отделом продвижения и продаж стоит совершенно другая задача. Да, конечно, рынок ограничен и переток клиентов неизбежен. Но только в том случае неизбежен, когда вам есть что предложить клиенту. Методика проста: покажи преимущества. Дай клиенту новые возможности, которые могут показаться ему удобными и интересными. Ему понравится, он станет пользоваться ими, расскажет друзьям-знакомым. За счет этой коммуникации, «рекламы довольного клиента», идет самое лучшее распространение продуктов в нашей сфере.

— Будущее за Интернетом. Он развивается, охват все больше, скорости выше. Гаджетов больше, доступ проще. Мы развиваем интернет-сервисы, и продвигаем наш ГИС 4geo в поисковиках. Благодаря этому сегодня вы все чаще попадаете на ресурсы 4geo — онлайн каталог организаций города, карту города, другие разделы портала, а также напрямую на сайты и персональные страницы наших существующих и потенциальных клиентов.

— Сами себя относите к федеральным или региональным брендам?

— Позиционируемся мы как федеральный бренд, потому как зона покрытия от Вологды до Владивостока. Но мы пока скромные, и на всех углах об этом не кричим.

— У каждого сильного есть право на небольшие слабости...

— Нет предела совершенству, и мы постоянно стараемся двигаться вперед. Да, есть аспекты, в которых мы работаем не теми темпами, которыми бы нам хотелось. Но на это есть объективные причины. Например, открытие новых филиалов — здесь кто первый захватил рынок, того и тапки. Надо успевать. В некоторых городах мы зашли на рынок позже конкурентов.

При этом мы движемся быстрее, но в абсолютном показателе еще немного отстаем. Надо ускоряться. Словом везде и всегда есть над чем работать.

— Лучшая реклама, на ваш взгляд?

— С точки зрения эффективности — таргетинговая. Просто показываем клиенту, что у нас точное попадание в аудиторию, и мы имеем огромную посещаемость. И клиент доволен.

— Сложно ли новичку «с нуля» научиться пользоваться всеми многочисленными сервисами 4geo?

— Мы максимально упрощаем продукт. Все построено на принципе «от простого к сложному». Это не специализированные программы, требующие особого отдельного обучения. Даже тот, кто впервые увидел ресурс, сможет в нем сориентироваться.

— Пару слов о перспективах...

— Я бы разграничил понятия перспектив отрасли и перспектив ГИС 4geo. Да, начинали мы со справочников, и на данный момент часть нашего продукта работает в этой отрасли. И пока отрасль будет существовать и электронные справочники будут востребованы, мы будем работать и совершенствоваться в данном направлении. Но мы не стоим на месте, постоянно вносим изменения в продукт, развиваем новые сервисы, выходим на новые сегменты рынка. Перспективы ГИС 4geo в других направлениях, на мой взгляд, очевидны и привлекательны, как для нас — сотрудников компании, так и для наших клиентов и пользователей, как в ближайшей, так и в долгосрочной перспективе. S

«Я так долго была бухгалтером – целых десять лет, что мне просто невозможно осознать, что я больше не бухгалтер… Как хорошо. Свободное перемещение. Любая скамеечка – мой друг. Время – мой друг. Я больше не бухгалтер. Интересно, что делают другие «небухгалтеры»? («Небухгалтеры»)

Время – мой друг. Я больше не бухгалтер

Как получилось, что предприниматель, проработавший в корпоративных финансах более 10 лет, «заточенный» под инвестиционные меморандумы, финансовые модели, сделки по слияниям и поглощениям, после учебы в Сколково вдруг стал писателем и поэтессой? Status беседовал с выпускницей Executive MBA Сколково, предпринимателем, финансовым консультантом, общественным деятелем, а теперь и писательницей Александрой Милованцевой.

ЮЛИЯ ПЛОТНИКОВА

В экономический вуз Милованцева пошла учиться под влиянием моды, хотя после физико-математической школы хотела изучать прикладную математику. В вузе была одной из лучших студенток, а первое место работы было выбрано по рекомендации педагога-профессора. После института более десяти лет проработала в различных компаниях, занимаясь преимущественно финансовым консультированием в области корпоративных слияний и поглощений, финансовой стратегии, привлечения финансирования. А потом было Сколково, после окончания которого Александра занималась бизнесом в области сельского хозяйства, а позже в области торговли. По словам нашей героини, какой-то продуманной жизненной стратегии у нее не было.

— Вы не жалеете, что потратили столько времени на работу и обучение, которые теперь вам неинтересны?

— Литература — такая удивительная штука, где любой опыт полезен, будь то наблюдение за полетом бабочки или встреча с необычным человеком. Например, бизнес-школа Сколково — это место, где очень высокая концентрация интересных, активных, небезразличных людей. Практически любой приходящий туда находит то, что ищет: кто-то новых партнеров, кто-то единомышленников по увлечениям. Я по сей день состою в Женской ассоциации школы, что является для меня простым способом делать интересные проекты. Мы уже второй год подряд организовываем встречу выпускников, на которой проводим благотворительный аукцион. Я также развиваю публицистический проект «Сколково в лицах». Это дань благодарности школе и моим удивительным коллегам-выпускникам. Делая что-то общественно полезное с другими людьми, я удовлетворяю и свои «корыстные» потребности — получаю пищу для размышлений и новых сюжетов.

Послужной список Милованцевой выглядит впечатляюще. Даже угрожающе! На ее личном сайте есть отзыв одной из читательниц, который выразительно характеризует то, чем она занимается сейчас, да, пожалуй, и ее саму: «Во второй половине XIX века французский постимпрессионизм получил новое дыхание в технике пуантилизма, изобретенной Пьером Сера — необыкновенным художником, который изобрел способ передавать разнообразие тонов и цвета с помощью отдельных цветовых точек. Оптический эффект, возникающий у зрителя, находящегося на расстоянии нескольких метров от картины, достигается за счет слияния мелких деталей при разглядывании изображения... Когда я читаю прозу Александры, перед глазами явственно возникают картины в технике Сера. Это тот же пуантилизм — нанесение на литературный холст четких, метких, выпуклых точек, которые, взятые вместе, составляют единство изображения и тканевую основу сюжета... Для творчества Александры свойственна внерамочность, выход за пределы, поиск пространства вне сюжета и за сюжетом».

— Постепенно потребность в творческой реализации оказалась сильнее моих предпринимательских амбиций.

— В бизнесе есть место творчеству?

— Творчество в бизнесе, безусловно, возможно. Оно необходимо, чтобы получать удовольствие от работы и жизни. Просто формы, которые люди для себя выбирают, могут быть разными: кто-то виртуозно составляет контракт, творчески строит дом.

— Что для вас стало точкой личностного роста?

— В Сколково в 2009 году я услышала про новый амбициозный проект, рисковый и непроверенный временем, под патронажем президента РФ. Работала я тогда в Агентстве прямых инвестиций, занималась привлечением долговых денег под проекты. MBA получать не собиралась, но мне почему-то стало интересно. Через полтора года учебы для меня это сообщество стало целым миром! Мою жизнь изменила не столько сама инфосессия, сколько встречи с новыми людьми. Самым важным результатом обучения для меня стало «увеличение» смелости.

«Прости, не буду я с тобой.
Светить в величии занудном.
Хочу пройти кривой и трудный,
Но все же — мой, маршрут земной».
(«Идеал»)

— Таких, которые бросают дело ради искусства, я не знаю. Может быть, мне повезло больше, чем другим — мне была дана такая возможность.

— В Сколково среди студентов есть балерины и космонавты, политики и банкиры, спортсмены, альпинисты, марафонцы, предприниматели…

— Смелость и открыла новые пути?

— Никогда не знаешь, что тебя увидит, что послужит тебе ценным опытом. Например, когда я ездила в Китай знакомиться с их способами ведения бизнеса, мне запал в память не деловой, а именно туристический день, когда удалось пообщаться с обычной семьей из глубинки. 90-летняя женщина посвятила всю свою жизнь семье и родному селу. У каждого свое предназначение. В Непале было трекинговое восхождение. Мне хотелось узнать, смогу ли я две недели спать в спальнике и обходиться без душа? Там были не такие, как я, — настоящие альпинисты. Скалолазание очень захватывает, но это «хочу» я пока отложила. Такие поездки помогают очистить сознание от шелухи.

С коучами первый раз познакомилась в Сколково. Пошла учиться. Интересно, полезно, но не мое. В какой-то момент накопленные впечатления и опыт нашли свой выход. Я начала писать.

— Полезный навык рисования стала развивать случайно — знакомая проводила мастер-класс. Так мне стала близка живопись — прекрасно снимет напряжение. Теперь немного по-другому смотрю на небо, думаю иногда, как бы смешать краски, чтобы получить такой цвет.

— Ваше хобби приносит доход?

— Мне нравится фраза: «Тот, кто достаточно безумен, чтобы посвятить себя любимому делу, рискует прожить жизнь, полную смысла».

Деньги для меня не являются самоцелью, и к писательству я отношусь серьезно. Но! Поскольку это сравнительно новое для меня занятие, я пока воспринимаю себя в нем «в стадии стажировки». Верю, что если делать что-то с душой, то все остальное приложится. Надеюсь, что со временем мое творчество станет

«Хочу рассказать всем, что не стоит бояться перемен, нового опыта. Только так можно узнать удивительных людей и совершить для себя открытия». milovantseva.ru

для меня основным источником дохода. Сейчас я работаю над книгой.

— Многие прозаики почти всегда были поэтами, даже если это оставалось тайной для всего мира...

— Мне нравятся рассказы, миниатюры, которые иногда почти как стихи — ни одного лишнего слова! Тексты рождают новые ощущения, образы, эмоции, побуждают к размышлениям или даже действиям, дарят вдохновение… Очень хотелось бы, чтобы и мои рассказы были именно такими. Стихи тоже пишу, но редко.

— Вам близок какой-то конкретный жанр? Или, согласно мнению ваших читателей, избегаете рамок?

— В моих рассказах есть немножко чуда, которое есть и в жизни, но оно доступно не каждому зрению. Я хочу добиться своим творчеством того, чтобы люди посмотрели на ситуации по-другому, под разным углом, и увидели для себя новые возможности и выходы.

— Ваше творчество биографично?

— Конкретных прототипов в моих рассказах нет. Но какие-то эмоции, ощущения я переживала сама или видела, как их переживали другие. Эти впечатления складываются в мозаики, так что реальных людей за персонажами нет.

— В некоторых произведениях вам присущ мужской взгляд...

— Для меня это более сложная задача, а значит, и более интересная. Как устроены женщины я знаю, а вот реалистично описать мысли и чувства мужчины — это вызов.

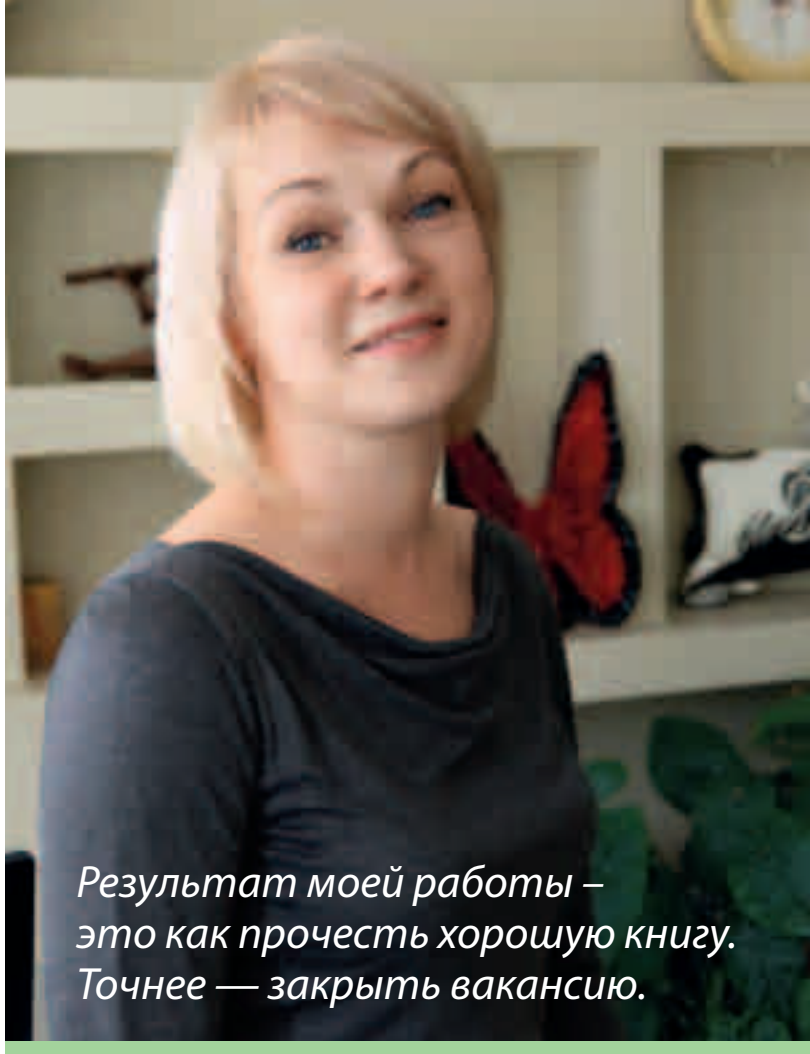
— Вы читающий автор или пишете с «незамутненным» сознанием?

— Читала и читаю, но вкусы со временем меняются. В настоящее время увлеклась Чукоткой и читаю Рытхэу. В прошлом году кумирами были Липскеров и Веллер. Стихи — традиционно — Серебряный век. В Интернете можно найти много интересного. На сайте проза.ру есть настоящие находки.

— Во многом полагаюсь на случай, интуицию. Я — приверженец своевременности. Иногда идеальный, но несвоевременный результат никому не нужен. Главное, чтобы дело приносило радость и удовлетворение. …

— Ваше отношение к хеппи-эндам?

— Философское. В каком-то смысле любой исход это happy end, если верить, что все что ни делается — к лучшему. S



Результат моей работы – это как прочесть хорошую книгу. Точнее — закрыть вакансию.

После прочтения качественной литературы всегда приходит осмысление, наполнение. Хочется действовать, обдуманно действовать. Всегда хочется вернуться к любимой книге или прочесть новое произведение данного автора.

Господа, читайте только лучшие произведения…

С уважением, Анастасия Калашникова, заместитель директора кадрового агентства «Континент-Сибирь»

Континент-Сибирь

г. Кемерово
тел./факс (3842) 58-43-33, 58-36-26
ул. 50 лет Октября,11 офис 518

www.conti.kuzbass.net

Страна аримаспов и стерегущих золото грифов

Нынче земли античных «грифов» и «одноглазых аримаспов» делят Россия и Казахстан. Исторически это одно из самых сакральных и загадочных мест в Сибири, да и в Азии в целом. Особенно интересен малоизученный район Восточного Казахстана — место, где величественные и снежные горы Алтая встречаются с сухой и бескрайней степью. Этот полный интереснейших событий евразийский котел истории, тайны и загадки которого нами еще не познаны в полной мере…

К настоящим открытиям и загадкам древнейших цивилизаций неизвестного Алтая отправляемся с клубом путешествий со смыслом «Сибирские экспедиции».

«Бойся одноглазых аримаспов и стерегущих золото грифов, встреча с ними грозит только смертью...» — писал в свое время отец истории Геродот, описывая далекие восточные страны и народы. «Грифы живут в холодном краю, среди высоких гор, где снежные хлопья похожи на птичьи перья...»

РОДИОН ЖИТИН

Кто же это — стерегущие золото грифы? Где их страна и чье золото они стерегут? Долгое время слова античного ученого Геродота считались мифом, выдумкой, пока уже современная наука не столкнулась с археологической пазырыкской культурой.

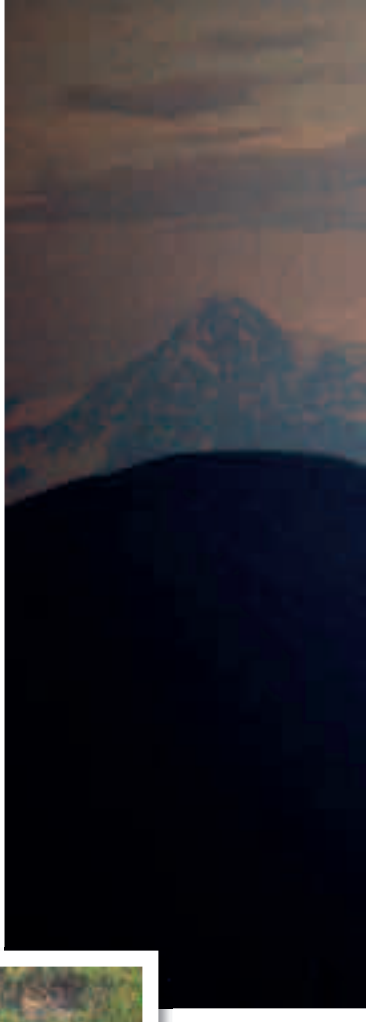
Плато Укок. 1993 год. Сжатое со всех сторон высокими горами плоскогорье Укок почти непригодно для жизни, суровый климат, высоты более 2000 метров. «Небесное пастбище» — так зовется и поныне это место на Алтае. Именно здесь археологи находят в вечной мерзлоте древние могилы: тела, одежда и различные предметы прекрасно сохранились во льду, открыв нам тем самым все тайны 2500-летней давности: люди-грифы… Воины в татуировках и с головными уборами в виде птичьих голов.

Еще раньше «стерегущие золото» были найдены недалеко от Чулышманской долины, в урочище Пазырык (отсюда и название культуры), а также в долине реки Бухтармы (Восточный Казахстан). Богатые золотом скифские курганы и опять воины в шапках грифов и с множеством «птичьих» украшений.

Можно представить себе, какой эффект производили на современников эти воины в грифоньих шапках — то ли всадники, засевшие в тесных горных ущельях, то ли фантастические птицы, спустившиеся с заснеженных вершин. Скифские цари могли надменно разговаривать с владыкой Азии Дарием — их истинные ценности были спрятаны далеко и находились под надежной защитой. Любой чужак: воин, купец или искатель приключений, попадая в Алтайские горы два с половиной тысячелетия назад, был обречен на смерть — этот регион свято хранил свои секреты. Никто из непосвященных — ни китайцы, ни персы, ни греки — не владел достоверной информацией о его жителях. Лишь смутные легенды о диковинных птицах, хранителях несметных богатств, проникали в среду цивилизованных народов.

С античными «одноглазыми аримаспами» некоторые ученые склонны ассоциировать племена андроновской культуры — ранних кочевников, жителей бескрайних степей Азии. Почему одноглазых? Есть предположение, что связано это с широким применением среди андроновцев боевых луков и дротиков, в использовании которых им не было равных.

Улыбка Беловодья

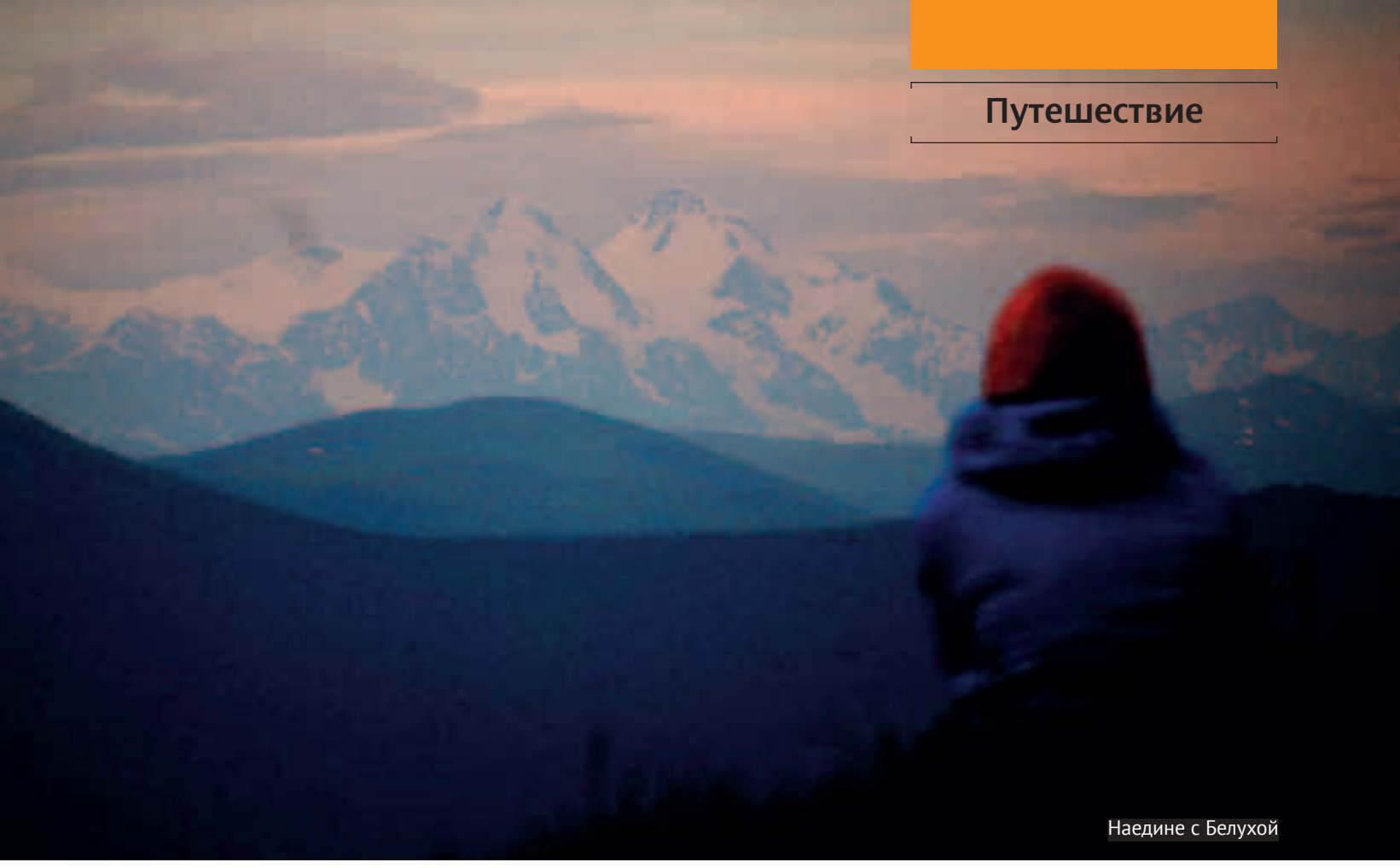


ЛЕГЕНДАРНОЕ БЕЛОВОДЬЕ

Итак, наша экспедиция в Восточном Казахстане и наш первый район исследования — это долины рек Бухтармы и Белой Берели. Молочные реки с кисельными берегами… Вода и правда белая, да и истоки рек тоже очень символичны: плато Укок и сама красавица Белуха. Недаром еще в далеком 18 веке именно эти места для староверов воплотили в реальность все древние легенды о стране свободы — Беловодье.

Озеро Кокколь

На одном из скальных выступов рядом с 80-метровым водопадом Кокколь находим прямоугольный камень, плоская поверхность которого изрезана искусственными насечками, напоминающими письмо. Что это, древний алтарь? Кто, когда, как и зачем его здесь сделал? Ответов пока нет… «Самые сильные духи у водопадов живут…» — пересказывает участник экспедиции Николай послание сильнейших шаманов Южной Америки. В этом месте понимаешь всю правдивость этих слов.



Наедине с Белухой

Погода нам благоволит: светит яркое солнце, на небе ни облачка. Идем на так называемый «камень Рериха»— место, где по легенде художник и мыслитель Николай Константинович Рерих рисовал свой знаменитый эскиз «Белуха».

Вид на гору хоть и чем-то похож на рисунок, но явно не тот. Похоже, что у рисовавшего была более высокая точка наблюдения. В своих дневниках Рерих ничего не говорит про подробности создания им этого эскиза, есть даже мнение, что художник рисовал Белуху «внутренним зрением».

На месте слияния Белой Берели и Бухтармы находится Долина царей, где еще в 19 веке сибирский ученый Василий Радлов раскопал пазырыкских воинов и их вождей — тех самых «стерегущих золото грифов».

Верховья реки Кокколь

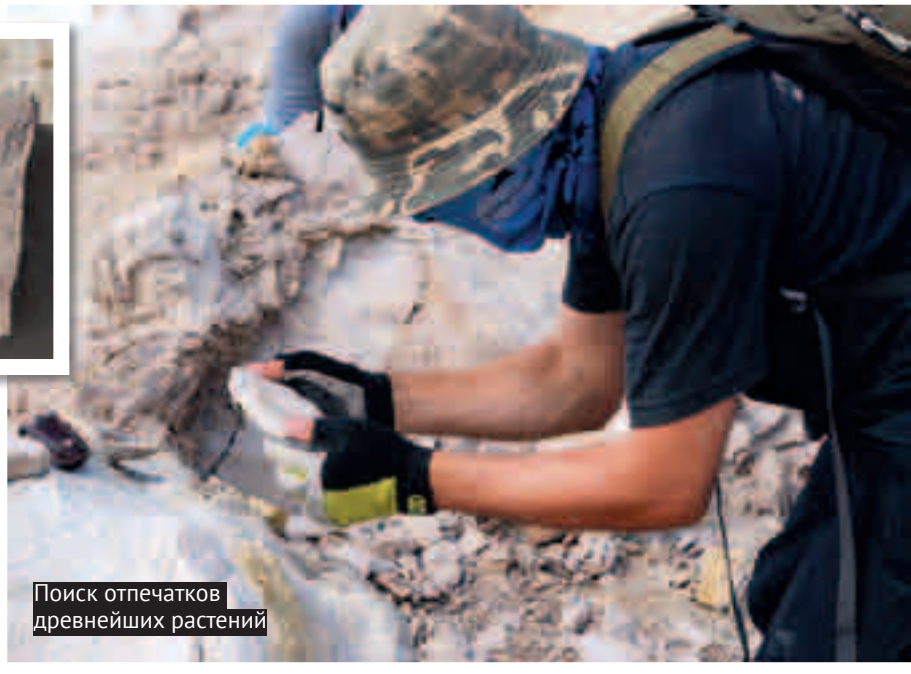
Над Долиной царей возвышается нынче безымянная гора, на вершине которой находятся заброшенные прииски горного хрусталя. Никто не знает, кто и когда их использовал, но вполне возможно, что в древности к хрусталю из «страны грифов» было особое отношение. Путь на эту вершину непрост — мы проверили.

Рассвет в Киин Керише

ДРУГИЕ ПЛАНЕТЫ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА

Несколько часов — и вековые кедры и лиственницы отступают, кругом голая, выжженная степь. Скорость этой смены ландшафтов поражает — мы буквально в один день сменили одну климатическую зону на другую! На многие десятки и даже сотни километров тянется однообразная равнина. В какой-то миг сама степь устает от этой однотипности и просто взрывается яркостью красок и ландшафтов — мы приехали в Киин Кериш.

В одном из глиняных останцев находим отпечатки растений — платана и эвкалипта времен олигоцена (37 миллионов лет назад). Непередаваемые ощущения от соприкосновения с Древностью.


Поиск отпечатков древнейших растений

«Там нельзя ночевать, это аномальная зона», — рассказывала нам позже научная сотрудница из Усть-Каменогорска. Место и правда странное, можно прямо сказать — инопланетное. Бесконечные лабиринты красно-белых глиняных гор, местами покрытых тонкой коркой обожженной глины, что бывает только при очень высоких температурах.

Киин Кериш — Марс на Земле

Чтобы снять фильм про Марс, надо просто приехать сюда — все декорации уже есть.

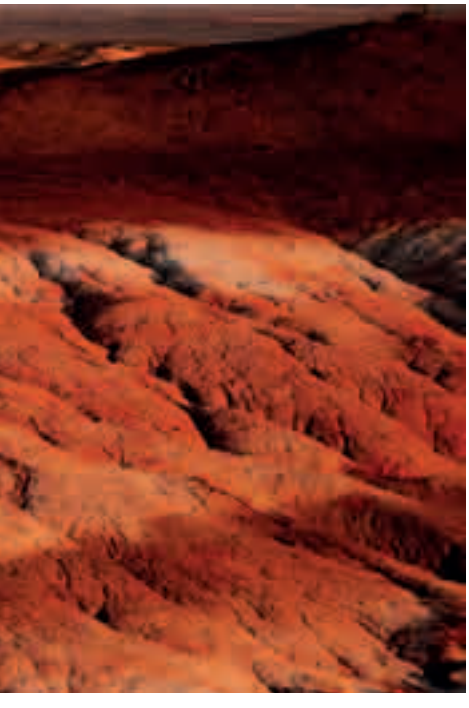
О ЧЕМ МОЛЧАТ КАМНИ?

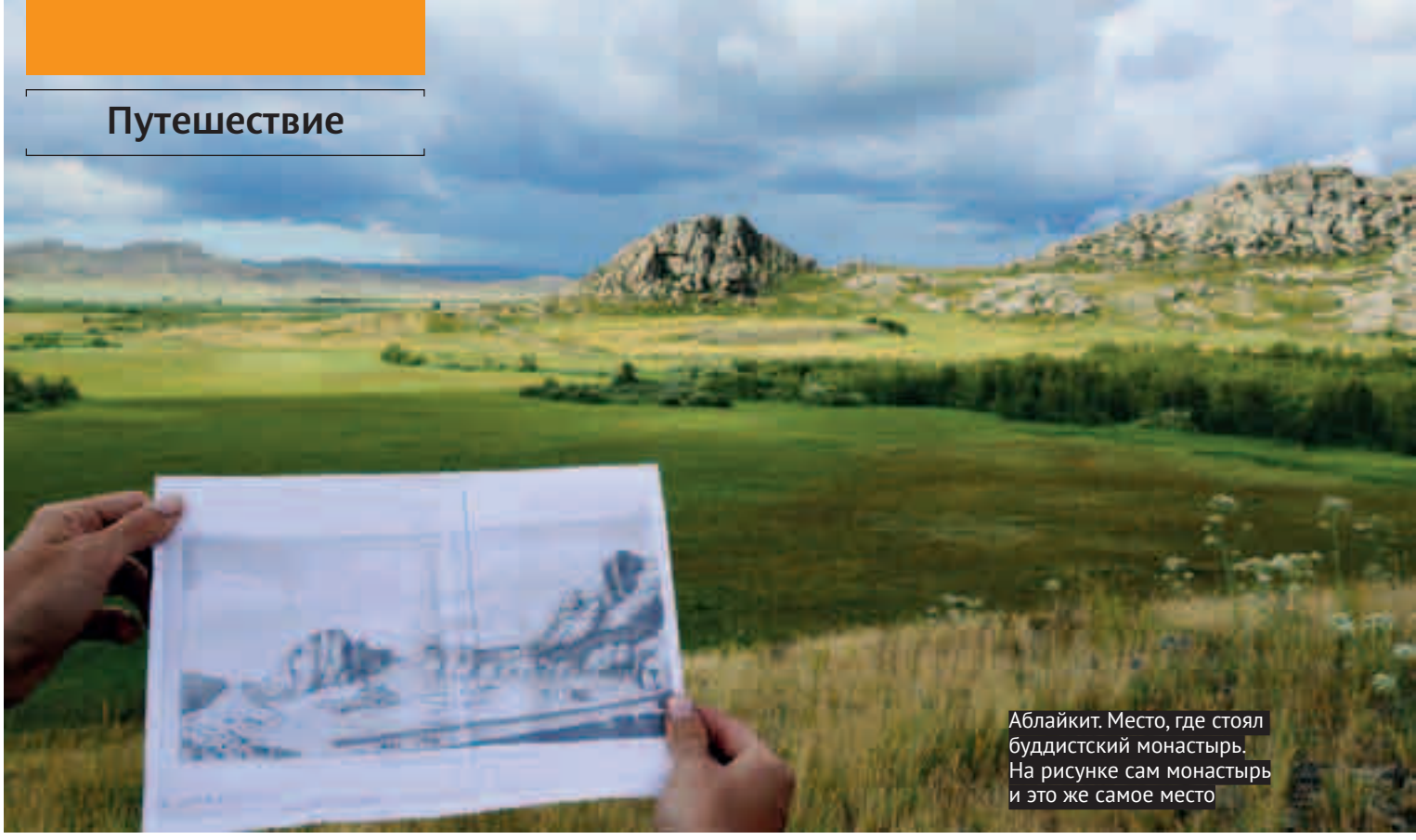
В этом году в Казахстане очень много комаров, кажется, в Сибири их столько нет. Из-за кровососущей напасти в спешке уезжаем с берегов Черного Иртыша — стоянка у воды отменяется, придется ночевать где-то в безводных просторах степей. Встаем на ночь уже в темноте, место выбрано в прямом смысле слова наобум. Просыпаемся среди неприметных лысых холмиков, ничего особенного. Николай и Вячеслав уже сходили на разведку и рассказывают о результатах: «Петроглифы нашли на ближайшем холме, древние рисунки». Идем смотреть. И правда, все окрестные холмы усеяны плоскими камнями, на которых, как на холстах, изображены рисунки времен андроновской культуры: дикие животные, воины с копьями, колесницы и непонятные знаки. Мы в Аримаспии. Несколько часов просто ходим по склонам холмов и раз за разом открываем для себя все новые и новые послания древности…

Урочище Кубынжартас. Логика построения святилищ древними людьми видна здесь очень хорошо: многие камни южного склона горы украшают петроглифы — в основном животные и сцены охоты на них. Все композиции тяготеют к центру — к самому большому камню, концентрация петроглифов на нем максимальна, а сам он ориентирован строго на юг, где за излучиной реки, на другой ее стороне стоит примерно такой же большой камень, тоже весь украшенный петроглифами. Оба камня как бы смотрят друг на друга. Вообще, чем больше изучаешь подобных мест, тем больше удивляешься искусству древних находить такие места в природе и использовать их. Ничего просто так, ради забавы, они не делали.

Нам же остается только догадываться, о чем молчат камни…

Послания аримаспов



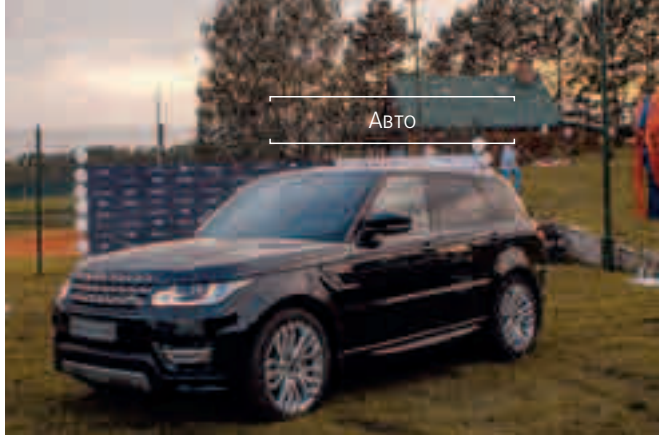


Аблайкит. Место, где стоял буддистский монастырь. На рисунке сам монастырь и это же самое место

ПОЛИГОН НЕРАЗГАДАННЫХ ДРЕВНОСТЕЙ

Если вам вдруг захочется побыть Индианой Джонсом, то нет нужды ехать на Ближний Восток — все самое интересное находится гораздо ближе, это Калбинские горы. Этот невысокий хребет начинается, можно сказать, уже в пригороде Усть-Каменогорска. И уже в 35 км от города находится одно из самых интересных мест Восточного Казахстана — Акбаур, астрономический комплекс времен неолита. Чуть дальше — Сибинские озера и разрушенный монастырь джунгарского хана Аблайкита. И везде курганы, петроглифы, древние поселения, рудники. Эти места еще ждут своих исследователей. S

Наверное, это очень хорошо, что нынче Восточный Казахстан — это terra incognita для россиян. Находясь в непосредственной близости к российскому Алтаю и, по сути, Алтаем и являющийся, он не страдает от бесконечного потока туристов. Можно даже однозначно сказать, что туристов там и вовсе нет. Потому что полностью отсутствует инфраструктура для них, есть сложности с погранзоной, с дорогами, да и само слово «Казахстан» пугает многих. Все это дает уникальный шанс азартным людям попасть в девственную и не испорченную большими деньгами страну и погрузиться с головой в увлекательнейший процесс исследований.



«ООО «СибАльянс», официальный дилер Land Rover в городе Кемерово, сделал из очередной авто-презентации Range Rover Sport неповторимое шоу в лучших традициях Британии. Партнерами мероприятия выступили: страховая компания «Согласие», Банк «ВТБ24», автолизинговая компания «ЕВРОПЛАН», а также ювелирный дом «ЭСТЕТ».

Из лета в осень на Range Rover Sport!

С последним летним месяцем официальный дилер автомобилей Land Rover и Jaguar ООО «СибАльянс» расстался красиво и стремительно — с презентацией самого динамичного Land Rover на сегодняшний день — Range Rover Sport.

Необычная презентация, на которой вояжировал модный Range Rover Sport, прошла в формате open-air в загородном «Стрелковом клубе». В честь новинки автоконцерна Land Rover, недавно сошедшей с конвейера, официальный дилер британского внедорожника «СибАльянс» устроил для гостей настоящий английский пикник. Поклонники легендарного автомобильного бренда Land Rover великолепно отдохнули на природе — непринужденная атмосфера, живописная природа, легкие закуски, барбекю и подарки от Land Rover стали приятным дополнением к пятничному отдыху. Те же из гостей, кто не смог усидеть на клетчатых пледах, нежась в лучах заходящего солнца, играли в мини-гольф, гоняли теннисный мяч по корту, упражнялись в стрельбе из двустволки по тарелочкам, а любители тишины катались на лодках. И все это под аккомпанемент сладкоголосых победительниц конкурса талантов «Волнение».

Когда час Х настал, и на импровизированную сцену из лесной чащи выехали два красавца-внедорожника — новенькие Range Rover Sport в самой полной комплектации — респектабельные авто со спортивным характером были встречены одобрительным восхищением публики. Один из представленных на презентации внедорожников тут же нашел счастливого хозяина, на очереди еще 20 человек, заказы начали принимать с начала июня. Причем за новыми внедорожниками в кемеровский дилерский центр Land Rover обратились не только жители Кузбасса, но и гости из соседних областей, в том числе из Томской, Новосибирской областей, Красноярского края. Такой спрос на совершенно новый Range Rover Sport вполне объясним, как рассказал Status менеджер отдела продаж «СибАльянса» Владимир Валюженич, новая модель внедорожника демонстрирует небывалую маневренность и непревзойденную управляемость, и создана прежде всего для обеспечения водителю наивысшей степени комфорта и безопасности. При этом отметив, что такого сочетания качеств не было до сегодняшнего дня ни в одном другом автомобиле Land Rover.

Всех, кто не смог посетить презентацию нового автомобиля, но хотел бы больше узнать о легендарном внедорожнике и пройти тест-драйв, автосалон «СибАльянс» приглашает в гости. Там действительно есть на что посмотреть!

Как в старые добрые времена

Новый торговый центр «РЕТРО» на ул. Сибиряков-Гвардейцев продолжает укреплять свой статус отлично управляемого объекта торговли и сервиса. Недавно в нем открылся ресторан «Гриль-бар РЕТРО». Название вполне отражает концепцию ресторана — здесь нет места современным полуфабрикатам и заменителям, все готовится с душой и создается своими руками. Варится, жарится, солится, маринуется в лучших традициях поварского искусства, как в старые добрые времена.

Кавказское гостеприимство

В меню представлена изобильная кавказская кухня, популярность которой в наших широтах, наверное, на убыль не пойдет никогда. Но можно ли обуздать пряную с тонким вкусом, сочную, яркую, ароматную кавказскую кухню, если в жилах не течет горячая кровь? Шеф-повар ресторана Виталий Малехин, участник «Чемпионата России по итальянской пицце», справляется с этим виртуозно, создавая из обыкновенного мяса шедевры вкуса. Да, именно мясо, жарящееся на вертеле над раскаленными углями — первая ассоциация, вызываемая у нас в памяти при упоминании кавказской кухни, и это правильная ассоциация.

Здесь готовят в лучших традициях национальных блюд узбекский лагман, сочный люля-кебаб с абхазской аджикой, азербайджанский джыз-быз и садж из баранины, долму из виноградных ли[illegible] курицы [illegible] мар-канда. Есть совершенно аутентичные блюда, для которых все ингредиенты, от огненного чили до душистых кавказских приправ и специй, специально доставляются с «исторической родины». Да, и руки кавказских поваров на кухне готовят с непревзойденным мастерством. Нужно признать, они умеют не только отлично мариновать мясо, но и делать вкусные десерты в собственном кондитерском цехе — восточные сладости, тирамису, горячее мороженое, чизкейк. Стоит попробовать, например, фирменные конфеты «Ретро». Заказав что-то по-осеннему сытное, не стоит отказывать себе в маленьком удовольствии…

По-армянски шашлык называется хоровац, по-азербайджански — кебаб, по-грузински — мцвади. Но как бы он ни назывался, ресторан предлагает 17 способов приготовления его на гриле. При этом важны не только маринад и качество мяса, но и угли, живой огонь.

Вино на Кавказе — источник здоровья и долголетия. Оно или горячий терпкий чай непременно украсят вашу трапезу. За бокалом вина или чашкой чая можно почувствовать, что вокруг атмосфера соткана из размеренности и благожелательности, и осознать, что в жизни всегда есть место хорошим традициям!

Созвездие кулинарных изысков

Кроме кавказского меню, есть раздел с лучшими блюдами европейской кухни. Совмещение самых разных вкусовых акцентов, стиль фьюжн — вот основная концепция нового ресторана «Гриль-бар РЕТРО». Ведь, как говорит его шеф-повар Виталий Малехин: «Придя в наш ресторан, будет на чем остановить выбор самому взыскательному гурману и почитателю — от известных кавказских блюд, до полюбившихся кулинарных шедевров европейской кухни. Самое свежее мясо, рыба, деликатесные продукты приготовлены в лучших традициях национальных гастрономических блюд».

Пицца в ресторане 11 наименований, от шеф-повара одноименная — «Ретро»

Неаполь по-славянски

Отдельное слово нужно сказать о приготовлении пиццы из настоящего итальянского теста. Расположившись на мягком диване уютного зала, можно понаблюдать за зрелищным процессом, когда тесто подбрасывают, крутят и мнут руками, а также за мерцанием теплых бликов огня в духовом шкафу.

Настоящие ценители и знатоки пиццы отметят, что тесто в ней тончайшее, имеет аппетитную хрустящую корочку, можно взять кусочек за края, и начинка не сползает из-за жидкого соуса, а аромат уносит в далекое Средиземноморье. Те, кто по достоинству уже оценили вкус этой пиццы, приезжают за ней для себя и своих сотрудников, рассказывает Виталий Малехин. Администрация ресторана, кстати, вскоре планирует организовать доставку пиццы.

Приятно провести время за обедом

Роскошен изысканный классический интерьер, где будет уютно как большому коллективу, так и тесной дружеской компании. В деловой или приятельской теплой беседе в «Гриль-баре РЕТРО» приятно провести бизнес-ланч и получить хорошую энергетику для продуктивной работы до самого вечера. Предложений быстро и недорого перекусить готовыми обедами в нашем городе предостаточно. Шведский же стол в ресторане «Гриль-бар РЕТРО» порадует своим многообразием и «изюминкой», блюда для которого готовятся исключительно из свежих продуктов как для общего меню.

Правильно составленное, вкусно приготовленное, хорошо сбалансированное меню для бизнес-ланчей уже пользуется спросом у посетителей ресторана. В обеденное время здесь оказываются не только те, кто случайно оказался в шаговой доступности от заведения и чьи офисы находятся рядом, но прежде всего те, кто постарался спланировать свои дела так, чтобы оказаться в обеденное время именно в этом ресторане.

Ланч в ностальгической атмосфере «Гриль-бара РЕТРО» богат выбором блюд в формате «шведского стола»

Здесь умиротворяющая обстановка: никакой суеты, изысканный сервис, внимательный и радушный персонал. Порции щедры по-кавказски. Да, теперь у нас есть старый добрый «Гриль-бар РЕТРО»!

Хочется атмосферы уюта, разнообразной кухни и кавказского гостеприимства?
Добро пожаловать!

Гриль-бар «Ретро»,
г. Кемерово,
ул. Сибиряков-Гвардейцев, 26
тел.: 8 (3842) 77-35-99

Премия ***«Лучший ювелирный магазин года»*** традиционно вручается флагманам отечественного ювелирного рынка за высочайшие достижения в области продаж ювелирных изделий.

Золотая победа ювелирного дома «Эстет»

Абсолютным лидером в сегменте розничных ювелирных предприятий России и стран ближнего зарубежья в соревновании за статус лучших из лучших стал ювелирный салон Веры Зиборовой «Эстет», заслуживший Гран При на XII международном конкурсе «Лучший ювелирный магазин года — 2013».

— Вручение награды — это признание заслуг профессионалов на самом высоком уровне. Это высочайшая оценка ведущих экспертов российского ювелирного рынка. Номинанты выбираются по очень строгим критериям, и это дает им право гордо называться лучшими ювелирными магазинами страны.

Эти торжественные слова бессменной хозяйки церемонии, очаровательной Оксаны Сенаторовой и элегантного шоумена Валдиса Пельша подчеркнули, что, несмотря на светскость и праздничность обстановки, дело, которое собрало в одном из лучших отелей Москвы Korston почти тысячу гостей, очень серьезно и важно не только для мэтров розничной торговли ювелирными украшениями, но и для экономики отрасли и страны в целом.

Помимо перспективных ритейлеров, высокий статус мероприятия в светской жизни столицы подтверждали присутствующие медийные персоны и звезды шоу-бизнеса: блистающая перед респектабельными мужчинами изысканными украшениями Анастасия Волочкова, таинственная Рената Литвинова, элегантный Никас Сафронов, собравший вокруг себя почитательниц в роскошных вечерних платьях и великолепных образцах ювелирного искусства.

Из года в год уровень мероприятия, ставшего символом высокой деловой репутации и признания со стороны партнеров и коллег лучших ювелирных магазинов, салонов и сетей, только возрастает. Уже 12 лет подряд отраслевой конкурс поддерживает профессиональный дух ювелирных предприятий изо всех уголков России и из разных стран мира, желающих развивать собственный бизнес в соответствии с передовыми мировыми тенденциями и стандартами в оформлении и дизайне, организации продаж и обслуживания, подготовке персонала. В этом году победителями в различных номинациях стали 45 ювелирных магазинов и сетей России, Украины, Казахстана и Белоруссии.

Ставший абсолютным чемпионом в непрерывном соревновании за звание лучшего из лучших, ювелирный салон «Эстет» был отмечен за безупречное оформление салона под стать великолепно подобранному ассортименту. «Образец утонченного вкуса его хозяйки — ювелирный салон «Эстет» достоин высокого звания лучшего ювелирного магазина 2013 года!», — этими почетными словами встретил героиню вечера ведущий Валдис Пельш. Зал ответил восторженными овациями.

Символ безупречной работы и серьезного вклада в ювелирную отрасль — серебряная статуэтка Афины Паллады и памятный диплом в руках бесспорного победителя — владелицы роскошного аристократичного салона «Эстет» (Томск, Кемерово) Веры Зиборовой. Да, это она смогла воплотить в настоящем сокровище, драгоценной оправе для драгоценного товара все изящество и утонченность стиля «Эстет», перед которым невозможно устоять.

РЕКЛАМА

TRAVELER'S SEASONS

Осень

Ждем Вас!

г. Кемерово, ул. Весенняя, 16
ул. 50 лет Октября, 26

TRAVELER'S COFFEE

Выставка-продажа
ДО 30 СЕНТЯБРЯ

Bergi

для Ювелирного дома «Эстет»

КОЛЛЕКЦИЯ
SAFARI

г. Кемерово, ТРК «Лапландия», ювелирный салон «ЭСТЕТ», тел. 8 923 504 36 08
ул. Весенняя, 13, PREMIUM салон «ЭСТЕТ», тел. 8 923 504 42 32