



3

Между А и Б.
Судьба «Урал-Грейта» не может решиться уже вторую неделю. Коллапс все ближе.



4

Приготовились. Партии определяют планы на осеннюю избирательную кампанию. Места битв понятны.



5

Не тот уровень. Центробанк обнародовал данные по финансовому состоянию пермских самостоятельных банков.

BUILDING b.c.

www.business-class.su

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ BUSINESS CLASS



11

Позвали во двор. РЖД продают крупную площадку под строительство. Девелоперы потирают руки.

ДОЛГИ

● Наталья Варламова

Ни денег, ни кино

Александр Флегинский и его компании задолжали Райффайзенбанку 215 млн рублей. Банк настаивает не только на возврате заемных средств, но и на взыскании заложенного имущества «Панорамы» и киноцентра «Рубин».

ЗАО «Райффайзенбанк» пытается в судебном порядке взыскать задолженность по кредиту с трех ответчиков – «Панорамы», киноцентра «Рубин» и бизнесмена Александра Флегинского. На минувшей неделе в Пермском краевом арбитражном суде состоялось предварительное слушание по этому делу. На судебном заседании представитель Райффайзенбанка пояснил, что истец настаивает на взыскании задолженности по кредитному договору от 25 июля 2007 года в сумме 215 млн 147 тыс. 859 рублей.

Райффайзенбанк также требует взыскания заложенного имущества по кредиту. Ранее банк заявлял ходатайство об обеспечении иска в виде наложения ареста на заложенное имущество, денежные средства и иное имущество, принадлежащее ответчикам, в размере заявленных исковых требований. Ходатайство также касалось и запрещения ответчикам совершать действия, направленные на отчуждение имущества в размере иска. Ходатайство Райффайзенбанк обосновывал тем, что у него имеются основания предполагать затруднительность или невозможность исполнения судебного акта в случае его принятия в пользу банка. Арбитраж счел эти доводы недостаточными и отказал истцу в ходатайстве. Суд постановил, что имущество, на которое в соответствии с заявленными требованиями должно быть обращено взыскание, не требует ареста как обеспечительной меры по иску, поскольку в случае перехода права собственности на заложенное имущество от залогодателя к другому лицу право залога сохраняет силу. Также суд установил, что стоимость заложенного имущества в два раза превышает предъявленную к взысканию задолженность, в связи с чем решил, что его арест не является необхо-

димым и соразмерным. По словам представителя Райффайзенбанка, в качестве залогового имущества выступает ООО «Панорама» и ОАО «Киноцентр «Рубин».

После оглашения исковых требований представитель обратился к судье с ходатайством перейти в режим закрытых судебных заседаний без участия представителей средств массовой информации, ссылаясь на то, что в ходе слушаний может быть раскрыта банковская тайна. Ходатайство истца поддержал и представитель ответчика в лице «Панорамы», остальные ответчики на заседание не явились. Судья сочла доводы истца убедительными и удовлетворила ходатайство.

Получить комментарии от участников судебного дела после окончания слушания не удалось. Представитель Райффайзенбанка лишь сказал, что следующее судебное заседание состоится в августе, а представитель «Панорамы» ограничился фразой «Все будет хорошо». Такой же позиции придерживается и Александр Флегинский, владелец сети кинотеатров. В разговоре с корреспондентом «бс» бизнесмен сообщил, что сейчас компании, которыми он владеет, испытывают финансовые трудности, связанные с нехваткой денежных средств, и в настоящее время предпринимаются меры для решения проблемы. Александр Флегинский уверяет, что деньги Райффайзенбанку будут возвращены.

По информации издания, в настоящее время Александр Флегинский ведет переговоры о получении кредита еще в одном пермском банке. Ранее он сообщал «бс», что намерен взять кредит на завершение работ по строительству кинотеатра «Кристалл».



Банк хочет арестовать «Рубин» за долги



В Перми с улицы Ленина исчез памятный камень на месте будущего мемориала Александру Попову. Никто из инициаторов возведения памятника объяснить пропажу не смог.



Пермяки уличным граффити высказывают свое отношение к возможной ликвидации «Урал-Грейта». Соответствующие надписи на зданиях появились во многих частях города.



Основная масса пермских игорных клубов и не думала следовать закону и закрываться. Теперь они просто по-другому называются. Подробнее – см. материал «Только вид сбоку» на стр. 5.



Возле ТЦ «Колизей» открылась велосипедная парковка. Пока она в основном пустует, к тому же, как гласит объявление, организаторы парковки за сохранность имущества ответственности не несут.



В Перми открылся проектный офис корпорации «Роснано». Как заявил на его открытии управляющий директор Роснано Александр Кондрашов, «наша цель – вывести Пермский край в число лидеров как по использованию нанотехнологий в промышленности, так и в число лидеров по использованию нанотехнологичных продуктов на практике.

Деловая газета Business Class. Пермский край

Учредитель и издатель –
ООО «Центр деловой информации»

Директор
Светлана Мазанова

**Адрес
редакции и издателя:**

г. Пермь,
ул. Ленина, 50
Тел. (342) 2196-845,
2196-862, 2196-861
тел./факс (342) 2196-881,
2196-859

E-mail:
info@business-class.ru
Интернет-версия:
www.business-class.ru

Главный редактор
Вадим Сковородин

**Заместители
главного редактора**
Полина Путякова
Светлана Чазова

Корреспонденты
Любовь Анкудинова
Елена Бардукова
Вячеслав Белобородов
Наталия Варламова
Ксения Катаева
Екатерина Князева
Дина Полина
Михаил Топильский

Технический редактор
Анастасия Ирошников

Корректор
Оксана Алексеева

Фотографы
Виктор Кондрашов
Юлия Трегуб

Начальник отдела продаж
Людмила Крошечкина

Менеджеры по рекламе
Анастасия Пугина

Бренд-менеджер
Ирина Отинова

Офис-менеджер
Ольга Мулахметова

Компьютерное обеспечение
Владимир Долгих

**Стоимость размещения
рекламных материалов:**

- первая полоса – 180 руб./кв. см
 - внутренние полосы – 69 руб./кв. см
 - внутренние полосы при полноцвет-
ной печати – 77 руб./кв. см
 - последняя полоса – 85 руб./кв. см
 - при размещении материала на ука-
занной заказчиком полосе стоимость
увеличивается на 10 %.
- Цены указаны без учета НДС.

Индекс подписки – 53439. Свидетель-
ство ПИ № ТУ 59-0196 от 18 мая 2009
года выдано Управлением Федеральной
службы по надзору в сфере связи и
массовых коммуникаций по Пермскому
краю. Газета основана в 2004 году.
Рекомендованная цена при продаже
в розницу – 10 рублей. Перепечатка
и использование опубликованных
материалов без письменного разре-
шения редакции запрещены. Мнения
авторов иногда могут не совпадать с
мнением редакции. Редакция не несет
ответственности за достоверность
информации, представляемой рекла-
модателями. Отпечатано в ОАО «ИПК
«Звезда», 614990 г. Пермь, ул. Дружбы,
д. 34. Печать офсетная. Объем 5 п. л.
Заказ № 1533. Тираж 3 000 экз. Время
подписания в печать: по графику –
23:00 час., фактически – 23:00 час.

Требования к рекламным модулям.
Растровые изображения сдаются
в формате *.TIFF с разрешением 250-
300 dpi, CMYK, Grayscale. Если макет/
изображение сдается в RGB, перевод
в CMYK осуществляется автоматически,
без цветокоррекции. Изображения
с низким разрешением пересчитыва-
ются на 250 dpi автоматически. *.JPG
принимается в исключительных случаях,
без гарантии качества. Векторные –
*.CDR в двух вариантах – с обычным
текстом и приложенными шрифтами и
текстом в кривых. Все интерактивные
эффекты должны быть растеризован-
ны, использование цветов PANTONE
исключено (в противном случае все
цвета переводятся в CMYK автоматиче-
ски, без цветокоррекции). В исклю-
чительных случаях принимается *.EPS.
Ширина модуля должна быть кратна
5 см, в противном случае макет будет
пропорционально масштабирован по
ширине колонок. Все рекламные модули
проходят чистку корректора. Найденные
ошибки автоматически исправляются
только в модулях с приложенными
шрифтами. Если шрифт не приложен
заказчиком или текст переведен
в кривые, то при исправлении ошибок
в тексте используется похожий шрифт
из коллекции Business Class (без со-
гласования с заказчиком).

**Юридическую поддержку газеты Business
Class осуществляет коллегия юристов
«Правое дело», тел./факс (342) 210-11-05.**

● Вадим Сквородин

Между А и Б

«Урал-Грейт» балансирует на грани ликвидации, перехода в дивизион Б и сохранении прописки в компании сильнейших.



Болельщики боятся, что властям останется развивать только детский баскетбол

На минувшей неделе должна была решиться судьба «Урал-Грейта». Все зависело от решения властей, какое будущее они видят у пермского клуба.

Поскольку вокруг этой темы очень много эмоций (что объяснимо, ведь задеты струны болельщических душ, а с ними без эмоций не получается), то мы постараемся подойти к вопросу предельно схематично.

Итак. Дано – клуб «Урал-Грейт» испытывает огромные финансовые трудности. Причина – отсутствие у инвестора возможностей привлекать в клубную кассу спонсорские средства. Это автоматически означает прекращение финансирования из бюджета Пермского края (закон позволяет выделять бюджетные средства только в том же объеме, что и привлеченные спонсорские деньги). Результат – «Урал-Грейт» не может выступать в Суперлиге А российского баскетбола.

До этого этапа описывать ситуацию просто, а вот дальше начинаются разночтения. Выход из кризиса участники процесса видят по-разному. Краевые власти предлагают «пересидеть» трудные времена в Суперлиге Б. Устами руководителя агентства по спорту и физической культуре Руслана Садченко они говорят, что «нужно в первую очередь сконцентрировать усилия на сохранении команды для Пермского края, отказаться от привлечения дорогостоящих иностранных игроков».

С позицией «Урал-Грейта» сложнее. Здесь четко понятно отношение к переходу в дивизион классом ниже. Генеральный менеджер клуба Виталий Вьюгов четко заявил, что «Урал-Грейт» – это команда высшего уровня, и добровольное понижение баскетбольный менеджмент не приветствует. Но каким в таком случае видится выход из кризиса, г-н Вьюгов не уточняет. Скорее всего, вариантов здесь два.

Номер первый. Краевые власти продолжают финансировать команду из бюджета (от этих обязательств администрация не отказывается) и одновременно помогают клубу со спонсорами. У такой схемы есть несколько очевидных слабых мест. Во-первых, в нынешних условиях бизнес не так просто расстается с деньгами. Во-вторых, предприятия, которые исторически поддерживали баскетбол, так или иначе уже участвуют в помощи «Урал-Грейту» (во всяком случае, об этом говорит список партнеров, опубликованный на сайте клуба). Ну и самое главное – совершенно очевидно, что власти не намерены включать административный ресурс для поддержки «Урал-Грейта». Не случайно все заявления о судьбе баскетбола делает Руслан Садченко, а не первые лица администрации. Да и Олег Чиркунов никогда не проявлял себя в качестве защитника профессионального спорта.

Вариант второй. Руководство «Урал-Грейта» готово дофи-

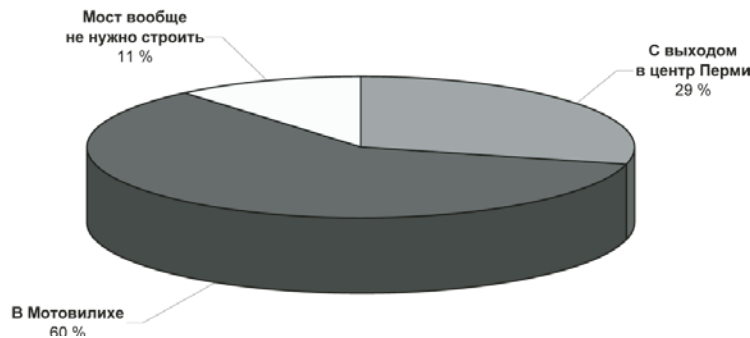
нансировать клуб, чтобы оставить его в Суперлиге А, но надеется в ходе переговоров выбить из краевой власти дополнительные предпочтения.

Кстати, переход в низший класс не означает некоей дикой экономии, ведь игра в Суперлиге Б, во-первых, много, во-вторых, все они сопряжены с активными передвижениями и перелетами по стране. Поэтому бюджет в его расходной части кардинальные изменения вряд ли претерпит. Зато в доходной – точно, ведь привлечь спонсоров под странный турнир с литерой Б не удастся. Ну а для Суперлиги А в условиях экономического кризиса бюджет в 150–200 миллионов нынче является вполне рабочим.

До конца минувшей недели судьба «Урал-Грейта» не была решена. Власти отказались принимать какое-либо решение, пока руководство клуба не отчитается о привлеченных внебюджетных средствах по итогам первого полугодия, как это уже сделали другие спортивные команды. По данным «БС», в пятницу вечером такой отчет все-таки был представлен в правительство края. Самое любопытное, что, даже урегулировав все нюансы с краем, «Урал-Грейту» предстоит решить проблемы с Российской федерацией баскетбола, ведь срок, когда надо было сделать взнос за участие в чемпионате страны, истек еще 1 июля.

ⓑ

СПЕЦИАЛИСТЫ ПРЕДСТАВИЛИ ЧЕТЫРЕ ВАРИАНТА СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОГО МОСТА ЧЕРЕЗ КАМУ. НА ВАШ ВЗГЛЯД, ГДЕ ДОЛЖЕН РАСПОЛАГАТЬСЯ МОСТ?



Игорь Шубин, глава Перми:

– Нам нужен мост – дублер существующего коммунального моста, который органично впишется в транспортную схему. На мой взгляд, его необходимо разместить в Мотовилихинском районе, но окончательный ответ на этот вопрос должны дать специалисты.



Эксперты финансовой компании Роури:

– Ключевым аргументом при выборе места для строительства моста должно стать его взаимодействие с городской транспортной сетью. Необходимо создание коридора, который позволил бы вывести транспортные потоки из центра. Сегодня есть аргументы в пользу строительства моста к востоку от Коммунального. Это позволит разгрузить КамГЭС. Но для получения окончательного ответа нужно провести детальное моделирование последствий строительства такого объекта во всех предложенных точках.



Александр Гимерверт, депутат Пермской городской думы, генеральный директор ЗАО «Механический завод»:

– Мост должен быть однозначно в Мотовилихе. Там находятся производственные силы, жилые массивы, есть перспективы застройки Курьи. Тем не менее присутствуют проблемы с сообщением районов. А единственная связующая дорога через Камскую ГЭС совсем не приспособлена для существующего потока транспорта. Кроме того, мост через Каму, который бы располагался в Мотовилихе, есть в Генеральном плане города 1972 года. Он развяжет загруженные магистрали на микрорайоны Висим, Костарево, Вышку-2. Достоинства моста в Мотовилихе неопределимы по сравнению с другими вариантами.



Денис Галицкий, исполнительный директор Общества развития предпринимательских инициатив:

– На мой взгляд, мост скорее не нужен. Следует ограничивать строительство на правом берегу города, поэтому правильнее его не развивать. В ином случае со временем может потребоваться еще один мост.



Игорь Вагизов, руководитель представительства «Тройки-Диалог» в Перми:

– Лично мне было бы удобно, чтобы мост через Каму был построен в Мотовилихе, хотя особых предпочтений у меня все же нет. Если отвечать на вопрос с точки зрения удобства для всего города, то здесь необходимо обладать более полной картиной.

ЦИФРА НЕДЕЛИ

6478

В среду на сайте нашей газеты business-class.su была опубликована новость об исчезновении бизнесмена Артема Куцевалова. Эта информация вызвала небывалый читательский интерес: при среднем рейтинге в 1000 уникальных посетителей в день сообщение об исчезновении прочитало 6478 человек. Что бы ни говорили об усталости людей от плохих новостей, о необходимости пи-

сать доброе/вечное, но читательский интерес вызывает в первую очередь именно чернуха. Увы, куда от этого не деться, и бороться с этим бессмысленно. Радует, что формат Business Class существенно ограничивает появление подобных новостей, ведь повышать рейтинг за счет происшествий совершенно не хочется, даже если они и приводят на сайт 6,5 тысячи человек. ⓑ

ЦИТАТА



Ольга Антипина, и. о. министра финансов Пермского края (комментируя исполнение бюджета края по итогам первого полугодия 2009 года):

– Сегодня бюджет в состоянии в полном объеме выполнять все свои социальные и инвестиционные обязательства. Дефицит бюджета не является проблемой, так как он полностью закрывается остатками прошлого года. Мы не планируем в этом году прибегать к банковским кредитам.

● Сергей Афиногенов

ПИКАЛЕВСКИЙ СИНДРОМ

В Горнозаводске протестуют против строительства второго цементного завода.

В Горнозаводске стали выходить «боевые листки» с материалами, критикующими действующего главу Горнозаводского района Леонида Софонова. Местные ветераны войны и труда возмущаются по поводу принимаемых главой мер по строительству в городе второго завода по производству цемента. Горожане негодуют, что это спровоцирует в Горнозаводске социальную дестабилизацию и приведет к повторению в Прикамье истории с Пикалево. Тогда в конфликт коллектива и собственников завода пришлось вмешаться лично премьеру Путину, который после этого поставил на особый контроль ситуацию в моногородах, каким фактически является и Горнозаводск.

По мнению авторов обращения к жителям города, единственная местная газета контролируется главой муниципалитета, который, как они считают, действует против интересов населения. Поэтому они были вынуждены обратиться к самиздату. В первом «боевом листке», в частности, говорится о том, что Леонид Софонов в середине июня подписал сразу три постановления об утверждении схем расположения трех земельных участков общей площадью 40 гектаров под строительство нового цементного завода. Авторы обращения выражают возмущение по поводу того, как можно строить здесь второе предприятие по производству цемента, если существующее обеспечивает наполнение городского бюджета и занятость и при этом имеет огромный резерв для увеличения объемов производства. К тому же строительство второго завода предполагает на том же месторождении глинистых сланцев, на котором уже десятки лет работает «Горнозаводскцемент». Более того, выделенный земельный участок расположен прямо перед окнами заводу управления ОАО «Горнозаводскцемент». Это зеленая, санитарно-защитная зона, отделяющая существующее цементное производство от жилых кварталов города. То есть если новый завод все-таки будет построен, то горожане столкнутся с резким ухудшением экологической ситуации.

Вдобавок выделяемая под второй цементный завод площадка не имеет инженерной и транспортной инфраструктуры. Это значит, что транспортная доступность на формируемые земельные участки будет осуществляться, скорее всего, через территорию завода «Горнозаводскцемент». По данным «БС», соответствующее обращение к руководителям компании уже поступило. По мнению экспертов, это не может не привести к нарушению технологического цикла на данном

предприятии и, соответственно, к дестабилизации социальной обстановки.

В обращении ветераны напоминают, что раньше решения о строительстве таких гигантов принимались на уровне ЦК КПСС и в расчете на поставки в несколько крупных регионов. В частности, «Горнозаводскцемент» должен был по плану обеспечивать цементом стройки в Пермской области, Удмуртии, Башкирии, Татарии, Кировской и Тюменской областях. А теперь столь масштабный вопрос – прерогатива неких частных инвесторов. При этом представители власти руководствуются не социально-экономической целесообразностью, а иными мотивами. Постановления по схеме земельных участков под новый завод принимались на основании обращения местного муниципального унитарного предприятия (МУП) «Служба землеустройства». Практика такова, что такое обращение может появиться только при наличии соглашения с инвестором, которое не может быть подписано без указания сверху. Как стало известно, деятельность по поводу нового цементного завода в Горнозаводске ведет московская компания «Виста Про», интересы которой в Перми представляет компания «Арбор». По данным «БС», уже состоялась встреча представителей «Виста Про» с Леонидом Софоновым.

Между тем при мощности 2,2 млн тонн цемента в год «Горнозаводскцемент» даже в самые лучшие недавние времена был загружен лишь на 70 %, больше просто не надо было рынку. То есть запас мощности у предприятия около 500 тыс. тонн. А сейчас, как известно, спрос на строительные материалы значительно снизился. Более того, новые технологии в строительстве тоже сокращают потребность в цементе. Таким образом, рынок сможет потратить все 2,2 млн тонн продукции «Горнозаводскцемент» еще очень скоро. К тому же на предприятии, по имеющейся информации, сейчас проектируется дополнительная технологическая линия по производству еще 800 тыс. тонн цемента в год. В результате общая производственная мощность составит 3 млн тонн. Как отмечают эксперты, создавать в этой ситуации новый цементный завод в Горнозаводске экономически нецелесообразно, намного эффективнее задуматься об открытии производств в других секторах промышленности.

Скорее всего, очередной виток конфликт получит при проведении обязательной процедуры публичных слушаний, необходимой для согласования границ земельных участков под второй цементный завод.

● Дина Полина

Приготовились

Будущей осенью в Пермском крае пройдет семь муниципальных избирательных кампаний. Самое активное участие в них собираются принять основные политические силы Прикамья.



На минувшей неделе в краевой избирательной комиссии рассказали, что с 12 по 22 июля муниципальные органы власти объявят о проведении очередных выборов в местные структуры. Осенью пройдет семь избирательных кампаний: в Земские собрания Пермского и Кизеловского районов, а также главы Краснокамского района. Также довыборы пройдут в Земские собрания Косинского (избирательный округ № 2), Осинского (избирательный округ № 1), Александровского (избирательный округ № 2) районов и Добрянскую городскую думу (избирательный округ № 20).

Разрезали. Как стало известно изданию, территориальная избирательная комиссия Пермского района произвела перенарезку избирательных округов, увеличив их число с 15 до 17. Новая схема была утверждена нынешним созывом Земского собрания Пермского района. «Согласно действующему законодательству о местном самоуправлении количество депутатов представительного органа должно быть не менее 15 человек. Мы предпочли увеличить количество депутатов еще на два человека, то есть до 17», – говорит председатель Земского собрания Пермского района Александр Захаров. По его словам, это сделано по двум причинам. «Пермский район – один из самых больших сельских территорий в крае, количество населения которого превышает 90 тысяч человек. Поэтому иметь в Земском собрании всего лишь 15 депутатов все-таки мало», – рассказывает г-н Захаров. Осложняет ситуацию большой разброс населенных пунктов, который порой составляет несколько километров, уточняет депутат. Второй причиной увеличения численности народных избранников Земского собрания Пермского района стало объединение сразу нескольких населенных пунктов, которое состоялось год назад, поясняет Александр Захаров. «В итоге мы постарались сделать так, чтобы один депутат приходился на одно поселение, что увеличит их

доступность для избирателей. Может быть, следовало бы и больше увеличить число депутатов», – рассуждает председатель.

Партучастие. К предстоящим в октябре избирательным кампаниям начали подготовку и политические партии. Как рас-

Самые яркие избирательные кампании грядущей осенью ожидаются в Пермском районе и Краснокамске.

сказывает источник в «Единой России», партия попытается выставить своих кандидатов на максимально возможном количестве избирательных округов. «Вероятно, что во всех», – подчеркивают в «Единой России». На данный момент уже сформирована рабочая группа по подбору кандидатов на избираемые должности в муниципальные органы власти. Руководить этим процессом после утверждения новой структуры регионального отделения партии на последнем президиуме будет Евгений Вязников. Не менее серьезно к участию в местных выборах подходит Пермское отделение «Справедливой России». Напомним, на последней региональной конференции, состоявшейся в июне, лидер пермских эсеров Оганес Оганян поставил цель по укреплению позиции на втором после «Единой России» месте и достижению 25-процентного уровня поддержки со стороны пермских избирателей. По словам секретаря Бюро Совета Пермского отделения «Справедливой России» Юрия Бурлякова, основная задача осенних выборов аналогична. «Необходимо занять второе место и закрепиться на этой позиции, минимизировав разрыв с «Единой Россией», учитывая все негативные моменты, используемые нашими оппонентами. Ниже опускаться для нас уже непристительно», – говорит г-н Бурляков. На данный момент, по его словам, идет рабочий процесс по формированию списков кандидатов. «В июле – начале августа

мы окончательно определимся с нашими представителями», – поясняет эсер. Связаться с лидером регионального отделения ЛДПР Андреем Аликиным на минувшей неделе «БС» не удалось. Его коллега по фракции в Законодательном собрании Пермского края Виктор Суетин отказался давать комментарии, но подчеркнул, что, вероятно, и представители ЛДПР примут участие в выборах в местные органы власти. Член депутатской группы «Правое дело» Заксобрания края Виктор Скутин также отметил намерение регионального отделения поучаствовать в выборах. «Без сомнений, партия выдвинет своих представителей в Пермском районе, возможно, и в Краснокамском. На данный момент происходит процесс оценки ситуации и идут переговоры», – заявил г-н Скутин. Как пояснил первый секретарь крайкома КПРФ Владимир Корсун, организация «плотно выставит своих кандидатов в Пермском районе, также прорабатывается вопрос участия в Краснокамске и Кизеле». В минувшую субботу был проведен пленум КПРФ, на котором рассматривалась возможность выдвижения коммунистов на осенних муниципальных выборах. Окончательное рассмотрение кандидатур, по словам секретаря, закончится через две недели.

Краснокамские баталии.

Наиболее острой, по мнению экспертов, станет кампания по выборам главы Краснокамского района. Правда, пока на территории не наблюдается внешней политической активности, и о своем намерении принять участие в осенней гонке не сказал ни один из вероятных кандидатов. По мнению одного из источников издания в Краснокамске, действующий глава района Владислав Жуков, вероятно, не выдвинет своей кандидатуры. «Сказывается его возраст и усталость. Вопрос в том, кого он назовет своим преемником и кому окажет поддержку в будущей кампании. Возможно, что это будет один из его заместителей – Евгений Щеткин или Владимир Вагонов», – рассуждает эксперт. Для пробы собственных сил вероятно выдвижение краснокамского предпринимателя, депутата Краснокамской гордумы Дмитрия Маркелова, высказываются эксперты. Не исключается выдвижение действующего главы города Краснокамска Юрия Четкина. В разговоре с «БС» градоначальник на вопрос о своем вероятном участии не дал однозначного ответа. В его окружении поясняют, что пока происходит оценка ситуации и вероятных кандидатов на выдвижение.

«CLASS УПОЛНОМОЧЕН ЗАЯВИТЬ»

БЛОГ ГАЗЕТЫ BUSINESS CLASS

Субъективный взгляд на Пермский край

● Что хорошего на музыкальном фестивале в Монтре?

● Чем Леонид Парфенов отличается от Геннадия Игумнова?

● Почему зарплату в аптеках выдают прямо из кассы?

Ответы – в блоге business-class.ru

● Наталья Варламова

Не тот уровень

Кредитный портфель пермских самостоятельных банков за первые пять месяцев 2009 года достиг 16,4 млрд рублей. По сравнению с началом года он сократился более чем на 4 млрд рублей.

На минувшей неделе на официальном сайте Центрального банка Российской Федерации были опубликованы основные показатели деятельности кредитных организаций в Пермском крае за май 2009 года.

По состоянию на 1 июня 2009 года объем выданных пермскими банками кредитов в рублях составил 16,4 млрд рублей, тем самым сократившись в сравнении с 1 мая на 500 млн рублей. Данные Центробанка также свидетельству-

ют о том, что достичь уровня конца 2008 года совокупный кредитный портфель региональных банков пока не в состоянии. Так, по состоянию на 1 января 2009 года сумма выданных кредитов составляла 20,5 млрд рублей, а на протяжении января – мая текущего года эта сумма стабильно снижается, рекордное падение наблюдалось в марте. Кроме того, по информации ЦБ РФ, более серьезным оказалось сокращение выдачи займов корпоративным клиентам – за май

кредитный портфель уменьшился на 467 млн рублей, тогда как объем кредитов, выданных населению, сократился в мае по сравнению с апрелем на 142 млн рублей.

Аналогичная тенденция наблюдается и в отношении остальных банков, работающих на территории Пермского края. Их совокупный кредитный портфель также несколько сократился за месяц и составил 210,78 млрд рублей.

Что касается просроченной задолженности, то здесь, судя по данным Центробанка, наблюдаются две разнонаправленные тенденции. Если просрочка по кредитам, выданным организациям, в региональных банках в мае сократилась на 30 млн рублей и составила 462 млн рублей, то просрочка по кредитам, предоставленным населению, напротив, немного увеличилась и достигла 187 млн рублей. Если говорить обо всех банках, осуществляющих свою деятельность в Пермском крае, то у них просроченная задолженность по корпоративным кредитам растет, к примеру, в мае в сравнении с апрелем она увеличилась на 100 млн рублей.



Физические лица в мае порадовали банки и понесли деньги на депозиты

Ситуация со средствами клиентов в рублях в пермских банках практически не претерпела никаких изменений. Средства на расчетных счетах и депозиты юридических лиц уменьшились всего лишь на 24 и 23 млн рублей соответственно. На этом фоне более благоприятным выглядит

положение дел на рынке вкладов физических лиц: за май их объем увеличился на 100 млн, составив 7,1 млрд рублей. Для сравнения: на конец 2008 года на депозитах в пермских кредитных организациях лежало 8,6 млн рублей.



ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ В РУБЛЯХ В САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ БАНКАХ ПЕРМСКОГО КРАЯ, В МЛН РУБЛЕЙ		
Дата	По кредитам организациям	По кредитам населению
01.01.2009	413,64	154,27
01.02.2009	299,22	168,57
01.03.2009	323,96	170,77
01.04.2009	292,13	195,83
01.05.2009	490,47	183,22
01.06.2009	462,15	187,75

Источник – Центральный банк Российской Федерации

СРЕДСТВА КЛИЕНТОВ В РУБЛЯХ В САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ БАНКАХ ПЕРМСКОГО КРАЯ, В МЛРД РУБЛЕЙ				
Дата	Всего	В том числе		
		Средства организаций на расчетных и прочих счетах	Депозиты юридических лиц	Вклады физических лиц
01.01.2009	19,52	5,63	5,16	8,65
01.02.2009	14,46	3,37	3,69	7,29
01.03.2009	14,22	3,74	3,50	6,93
01.04.2009	14,01	3,90	3,22	6,84
01.05.2009	14,17	3,27	3,83	7,04
01.06.2009	14,21	3,25	3,80	7,14

Источник – Центральный банк Российской Федерации

ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ В РУБЛЯХ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМИ БАНКАМИ ПЕРМСКОГО КРАЯ, В МЛРД РУБЛЕЙ			
Дата	Всего	В том числе	
		Кредиты организациям	Кредиты населению
01.01.2009	20,49	12,89	6,82
01.02.2009	19,55	12,40	6,47
01.03.2009	18,38	11,34	5,99
01.04.2009	16,68	10,68	5,56
01.05.2009	16,96	11,21	5,31
01.06.2009	16,41	10,74	5,16

Источник – Центральный банк Российской Федерации

ЗАКОН

● Екатерина Князева

ТОЛЬКО ВИД СБОКУ

Одновременно с закрытием казино и залов игровых автоматов в Перми появилась Первая пермская ассоциация спортивного покера. «По аналогичному пути пойдут и бывшие игорные заведения», – полагают в администрации города и обещают, что контроль над такими учреждениями будет продолжаться до конца года.

Согласно Федеральному закону, с 1 июля в Пермском крае (как и во всей России) деятельность по организации и проведению азартных игр, кроме букмекерских контор и тотализаторов, должна быть прекращена. «В связи с этим в Прикамье были созданы рабочие группы по контролю за своевременным закрытием объектов игорного бизнеса», – сообщили в УВД Перми.

По данным пресс-службы городской администрации, в добровольном порядке до конца июня на территории Перми закрылось 20 объектов игорного бизнеса, а на 30 июня деятельность по организации и проведению азартных игр продолжили осуществлять еще 88 объектов (3 казино и 85 залов игровых автоматов).

1 июля в результате комиссионных объездов были проверены все функционирующие ранее объ-

екты. По словам начальника отдела по борьбе с правонарушениями в сфере потребительского рынка и исполнению административного законодательства УВД по городу Перми Игоря Долгих, по итогам рейда нарушений не выявлено. «На некоторых объектах продолжается

На пермских сайтах поиска работы на минувшей неделе было размещено множество объявлений о вакансиях в открывающихся в Перми покерных клубах.

демонтаж оборудования и вывесок», – добавил он.

Тем временем 1 июля открыла свои двери Первая пермская ассоциация спортивного покера, организованная на базе ночного клуба

«Ветер». В администрации Перми предполагают, что организаторы игорных заведений либо уйдут в тень, либо превратят игровые залы в развлекательные клубы и клубы спортивного покера.

Исполняющая обязанности начальника управления по развитию потребительского рынка администрации города Перми Жанна Кожевникова уточняет, что спортивный покер не является азартной игрой и, более того, с 2007 года он официально признан видом спорта. «Клуб спортивного покера может осуществлять свою деятельность только по соответствующей лицензии», – поясняет г-жа Кожевникова. По данным «Ъ», на сегодняшний день в Перми разрешение на организацию покер-клуба получил только вышеупомянутый клуб «Ветер», где планируют постоянно организовывать турниры.

Антон Богданов:
– В первый день работы нашего покер-клуба в игре приняло участие порядка 50 игроков и был разыгран призовой фонд в 200 тыс. рублей. Более того, уже в ближайшее время мы планируем провести масштабные турниры по покеру. Возможно, даже в рамках федерального округа. Уже известно, что призовые фонды двух турниров составят 1 и 3 млн рублей.

Жанна Кожевникова предпо-

лагает, что в ближайшее время в Перми появится еще несколько подобных заведений. «Однако если соответствующего разрешения у клубов не будет, то к организатору данного бизнеса будут приниматься меры административного воздействия органами УВД», – уточнила она.



■ Конфликтная оценка и экспертиза в том числе для суда

■ Оценка инвестиций, стоимость недвижимости, акций, векселей

■ Экономическая и строительно - техническая экспертиза

■ Маркетинговые исследования и регулярный мониторинг в сфере недвижимости

■ Проектный консалтинг

■ Концептуальный девелопмент

На правах рекламы

INEX

ИНСТИТУТ ЭКСПЕРТИЗЫ

ОСНОВАН В 1994

РОССИЙСКАЯ КО

АССОЦИАЦИЯ ЭКСПЕРТОВ

РОСЭКС

ЭКСПЕРТНАЯ ГРУППА

15 лет

ООО "Западно-Уральский институт экспертизы, оценки и аудита"

+7(342)2-103-777; www.zul.ru

Верность истине.

«БОИНГ» И «ВСМПО-АВИСМА» ОТКРЫЛИ СОВМЕСТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

7 июля компания «Боинг» и ОАО «Корпорация «ВСМПО-АВИСМА» объявили об открытии совместного предприятия Ural Boeing Manufacturing (UBM) в г. Верхняя Салда (Свердловская область). «Новый завод, оснащенный самым современным оборудованием и технологиями, будет заниматься механической обработкой титановых штамповок для самого передового самолета в современной гражданской авиации Boeing 787 Dreamliner и для российских авиалайнеров», – говорится в сообщении. Совместное предприятие Ural Boeing Manufacturing образовано в августе 2007-го. За два года было завершено строительство нового завода и выполнена установка самого современного высокотехнологичного оборудования для механической обработки титановых штамповок. UBM будет осуществлять первичную механообработку титановых штамповок, получаемых из титанового производства «ВСМПО-АВИСМА» в Березниках. Окончательная обработка деталей планируется на заводе «Боинг» в Портленде, США и на других металлообрабатывающих предприятиях субподрядчиков. Кроме того, образующаяся при механической обработке титановая стружка будет сразу отправляться обратно в «ВСМПО-АВИСМА» на переработку, что позволит создать уникальную цепь замкнутого цикла для поддержки производства титановых полуфабрикатов, штамповок и других видов продукции.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ ОАО «УРАЛКАЛИЙ» ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ О ПОВЫШЕНИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКАМ КОМПАНИИ

Совет директоров компании «Уралкалий» (Березники, Пермский край) принял решение о повышении тарифных ставок и окладов работников компании с 1 августа на 12,5 %. Это повышение не затронет руководителей высшего уровня. Решение о повышении заработной платы принято несмотря на то, что ситуация на международных рынках удобрений по-прежнему остается нестабильной. Мировой кризис привел к существенному сокращению платежеспособного спроса на удобрения, который не восстановился до сих пор. В этих условиях производители калийных удобрений вынуждены сокращать объемы производства и снижать прогноз прибыли. С четвертого квартала 2008 года «Уралкалий» работает на пониженных нагрузках, а объемы выпуска продукции не превышают 40–50 % от возможностей производственного комплекса компании. Общие расходы «Уралкалия» в 2009 году в связи с повышением заработной платы дополнительно увеличатся на 150 млн рублей. Тем не менее руководство компании сознательно пошло на этот шаг, стремясь проявить заботу о своих сотрудниках, сохранить трудовой коллектив и кадровый потенциал компании в условиях кризиса. Решение принято в полном соответствии с «Коллективным договором ОАО «Уралкалий» на 2007–2010 годы», согласно которому компания обеспечивает повышение заработной платы работников предприятия не реже одного раза в год, учитывая анализ рынка труда, потребности компании в квалифицированном персонале и рост потребительских цен. Размер повышения определен в соответствии с прогнозом Минэкономразвития РФ об уровне инфляции на 2009 год. Повышение зарплаты стало своеобразным подарком всем сотрудникам компании в связи с главным ежегодным корпоративным праздником – Днем фирмы ОАО «Уралкалий», который пройдет 11 июля в Березниках.

Дмитрий Рыболовлев, председатель совета директоров ОАО «Уралкалий»:
– В этом году наш главный корпоративный праздник мы встречаем в непростой обстановке. Нам, как и многим другим промышленным предприятиям, приходится экономить. В то же время мы стремимся, чтобы антикризисные меры в минимальной степени отразились на работниках «Уралкалия»: компания выплатила премию по итогам прошлого года, сохранила большинство социальных гарантий и льгот. Мы не сокращали ни персонал, ни продолжительность рабочей недели. Сотрудники «Уралкалия» – основа компании, ее главный актив, сохранив который мы сможем преодолеть этот кризис. Понимая это, совет директоров «Уралкалия» принял решение о повышении заработной платы работников компании.

МАЛОМУ БИЗНЕСУ ПРЕДЛОЖИЛИ ТРИ НОВЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТА

Как сообщает Западно-Уральский банк Сбербанка России, предпринимателям, имеющим объем годовой выручки до 150 млн рублей, стали доступны новые виды кредитов: «Приватизация малого бизнеса», «Госзаказ» и «Бизнес-авто». Как поясняют в банке, кредит «Приватизация для малого бизнеса» предназначен для малых предприятий и предпринимателей, желающих выкупить арендуемую у государства коммерческую недвижимость. Преимуществами продукта являются длительный срок кредитования и возможность принятия в качестве обеспечения приобретаемого объекта недвижимости. Что касается кредита «Госзаказ», то он предусматривает льготные условия кредитования для представителей малого бизнеса Перми на цели выполнения государственного или муниципального заказа. Еще одним новым продуктом Сбербанка России стал кредит «Бизнес-авто», предназначенный для приобретения транспортных средств.

• Любовь Анкудинова

Проблема спроса

Черная металлургия Пермского края переживает период резкого спада. Причина – снижение спроса со стороны отраслей-потребителей



Ситуация на рынке металлов приводит к затовариванию складов

Металлургическая промышленность оказалась одной из отраслей экономики Пермского края, в наибольшей степени пострадавших от кризиса. По данным Пермьстата, индекс производства в этой отрасли по итогам января – мая 2009 года составил лишь 59,7 % (-40,3 %) к аналогичному периоду прошлого года. Как пример – выпуск одного из основных видов продукции – проката черных металлов – сократился на 60,8 %. Это едва ли не худшая динамика по сравнению с другими отраслями региональной экономики: индекс производства по экономике в целом составил в январе – мае 77 % (-23 %).

Официальный рост безработицы в металлургии не отражает реальной картины. Для полноты надо учитывать сокращенную рабочую неделю, отпуска без содержания и т. д.

Спрос упал. Такие цифры говорят о снижении спроса на продукцию металлургии, и эксперты «бс» подтверждают этот тезис.

Сергей Лисков, коммерческий директор ТД «Магпермет»:

– Заявки на покупку металлопродукции на этот год есть, однако поставки постоянно отодвигаются по срокам. Причина – в отсутствии предоплаты, что по цепочке тянет сдвиг сроков.

По словам Юрия Белоусова, экс-вице-губернатора Пермской области, как в регионе, так и в целом по России наблюдается существенный спад в отраслях – потребителях металлургии: строительстве, автомобилестроении и ТЭК. «Строительная отрасль была одним из основных потребителей продукции черной металлургии, теперь же здесь фиксируется спад более чем значительный», – констатирует г-н Белоусов.

Мнение о снижении спроса как причине кризиса в металлургии поддерживает и Максим Исакин, заведующий Центром прикладной экономики ПФ ГУ-ВШЭ. «Для при-

мера можно упомянуть банкротное состояние большинства предприятий автомобильной отрасли США и существенный спад в этой отрасли практически по всему миру. Более того, в ответ на схлapyивающийся спрос многие страны ввели протекционистские меры для поддержки собственных металлургических компаний. От таких действий пострадали предприятия, ориентированные на экспорт продукции», – считает эксперт.

Еще более сгущают краски данные о динамике отгрузки продукции металлургического производства. Согласно официальной статистике, по результатам первых пяти месяцев

Сергей Лисков:

– В настоящее время существует проблема затаривания складов как дилеров, так и производителей. Спрос на металлопродукцию упал, и любой ассортимент в любой номенклатуре есть в наличии.

Финансовые трудности.

По мнению Максима Исакина, факторов, обеспечивающих поддержку спроса на черный металл, крайне мало: «В этом контексте можно упомянуть лишь недавний отчет АвтоВАЗа об увеличении объемов продаж в 2009-м по сравнению с 2008 годом (хотя и замедлении темпов роста продаж)». Более того, эксперт «бс» считает, что в силу глобального характера рынка металлов и интегрированности российских и региональных производителей в мировые металлургические цепи поставок говорить о наличии существенных факторов, обеспечивающих конкурентные преимущества местным производителям в этом сегменте, очень сложно.

Ситуация усугубляется ценовой динамикой на рынке. По словам Сергея Лискова, к настоящему моменту цены упали в два раза по сравнению с докризисным периодом. «В ноябре-декабре прошлого года произошло снижение цен сразу более чем на 60 %, что сделало невозможным рен-

оборот отрасли сократился еще более значительно – на 56 %, что связано со снижением объемов отгрузки на 58,5 %. Этот факт означает увеличение остатков готовой продукции на складах, что подтверждается словами экспертов.



МЕТАЛЛОПРОКАТ

со склада в Перми

Тел.: (342) 241-99-88 (многоканальный)

Адрес: г. Пермь, ул. Чкалова 38а, оф.5

На правах рекламы

акого падения производства. И.

табельный бизнес. Далее тенденция сохранилась, и в течение первого полугодия металлопродукция потеряла в цене 40–50 %. И только в мае ценовые уровни стабилизировались», – отмечает собеседник «БС».

Эксперты «БС» отмечают, что цветная металлургия в значительно меньшей степени, чем черная, пострадала от кризиса. «В частности, крупнейшее производство титаномагниевой продукции на севере области обрастает новыми долгосрочными контрактами на поставку («ВСМПО-Ависма» подписала контракт с западноевропейской компанией Airbus на поставки вплоть до 2020 года)», – напоминает Максим Исакин.

Тем не менее металлургическая отрасль в целом несет существенные финансовые потери. В целом динамика финансового состояния отрасли является крайне негативной. В частности, по итогам января – апреля прошлого года металлургическая отрасль имела положительный финансовый баланс, а по итогам января – апреля 2009 года ее предприятиями был сформирован сальдированный убыток в 1,6 млрд рублей при обороте за тот же период в 7,3 млрд рублей. Совокупная кредиторская задолженность отрасли на 1 мая составляла 4,8 млрд рублей, из которых 1,4 млрд – просроченная кредиторская задолженность. При этом 54 % от общего объема задолженности составляет задолженность

перед поставщиками. Также за последние 12 месяцев просроченная задолженность металлургов поставщикам увеличилась на треть, в бюджеты – в 7,4 раза, в государственные внебюджетные фонды – в 3,9 раза.

Экономический спад в отрасли привел к сокращению численности занятых в металлургической промышленности Прикамья. По данным Пермьстата, средняя численность работающих в январе – апреле по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократилась на 17 % (в целом по экономике – на 5,3 %). Однако и эта цифра не отражает реальной картины: за кадром остаются масштабы скрытой безработицы, то есть сокращенная рабочая неделя, отпуск без содержания и т. д.

Одновременно в отрасли фиксируется снижение уровня среднемесячной номинальной заработной платы. По итогам января – апреля она снизилась на 5,1 % к аналогичному периоду прошлого года, тогда как в целом в крае начисленные зарплаты увеличились на 7,5 %.

Надолго. Максим Исакин делает весьма пессимистичные прогнозы относительно будущего металлургии Прикамья. По его мнению, учитывая инерционный характер связанных отраслей, не стоит ожидать существенных положительных изменений в отрасли в ближайшее время. «Более того, неэффективность и

высокая энергоемкость используемых технологий в ближайшее время не позволят существенно развиваться отрасли без значительных

Цветная металлургия в значительно меньшей степени, чем черная, пострадала от кризиса.

инвестиционных вливаний», – уверен эксперт.

По оценкам Юрия Белоусова, выход из спада черной металлургии будет зависеть от восстановления строительной отрасли. «Сегодня вся активность строителей заключается

в достройке домов с 80-процентной доходностью, однако этот резерв вскоре будет исчерпан. Соответственно, в 2010–2011 годах следует ожидать ухудшения ситуации в строительстве и, как следствие, черной металлургии», – уверен он. Впрочем, по словам эксперта, поскольку основным потребителем продукции черной металлургии являются российские компании, существует возможность влиять на состояние отрасли. «Единственный способ избежать дальнейшего ухудшения ситуации в черной металлургии – принять ряд экстренных мер к поддержке строительства. В частности, подготовка инфраструктуры за счет бюджетных средств». Иная ситуация в цветной металлургии: основная доля выпускаемой в регионе продукции экспортируется за рубеж, и повлиять на уровень спроса здесь невозможно.

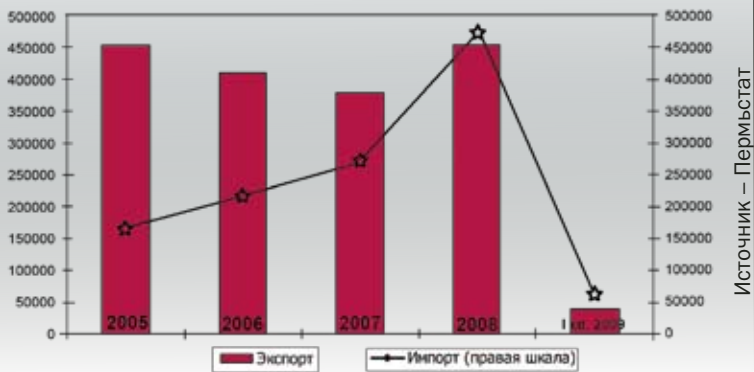


Справка «БС»

Металлургическая промышленность имеет существенное значение для экономики Пермского края. По итогам 2008 года эта отрасль обеспечила 8 % оборота обрабатывающей промышленности и 3 % оборота всей региональной экономики. На ее долю приходится порядка 7 % экспорта Прикамья.

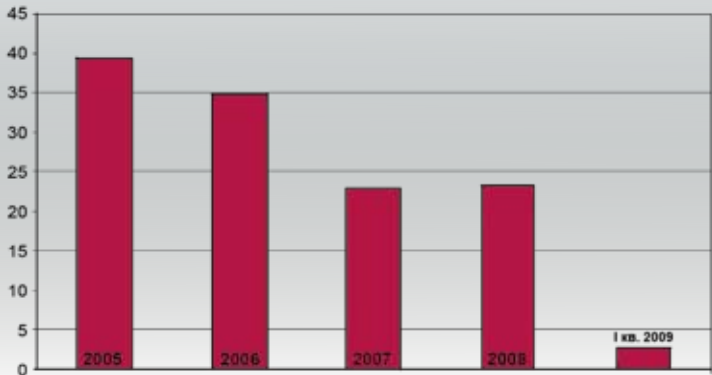
Вместе с тем отраслевой рейтинг «БС», составленный по итогам 2008 года (см. «Дань традиции», «БС» № 8 (224) от 16 марта 2009 года), выявил достаточно слабую позицию металлургии в сравнении с другими отраслями региональной промышленности. Основными фактами, обуславливающими такой вывод, являются низкая инвестиционная активность и невысокая финансовая отдача. Что касается последнего, то вклад металлургии в финансовый результат региональной экономики и, соответственно, в наполнение бюджета действительно невелик: по результатам 2008 года она обеспечила лишь 1 % сальдированной прибыли до налогообложения.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ ПЕРМСКОГО КРАЯ, ТЫС. ДОЛЛ. США



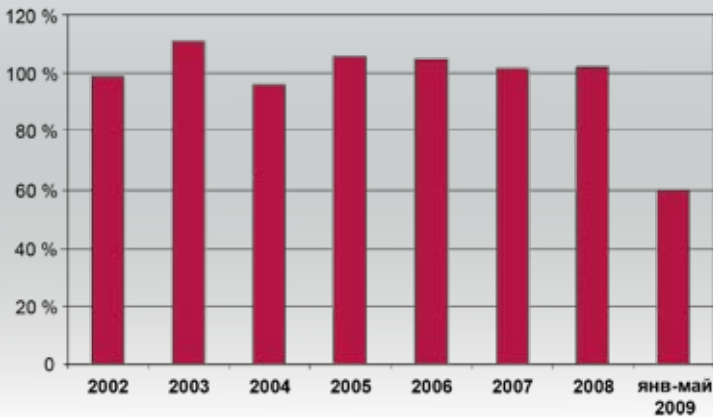
Источник – Пермьстат

ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ТЫС. РУБЛЕЙ



Источник – Пермьстат

ИНДЕКС ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ К СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ ПЕРИОДУ ПРОШЛОГО ГОДА, %



Источник – Пермьстат

• Екатерина Князева

УСЛОВНО ДАРОМ

Сеть бесплатного доступа Wi-Fi в Перми практически не развивается, хотя эксперты уверяют, что спрос уже сегодня в десятки раз превышает предложение.

В последнее время список точек доступа беспроводного доступа в Интернет Wi-Fi в Перми пополнился еще несколькими заведениями. Так, услугу бесплатного доступа Wi-Fi начали предоставлять в сети питания «Ростикс».

Аналитики рынка по-разному оценивают перспективы развития бесплатных хот-спотов (точек доступа) Wi-Fi. В пресс-службе компании «Синтерра-Урал» (в Перми работает под брендом «Кам-Телеком») отмечают, на сегодняшний день основную долю точек общественного доступа Wi-Fi (почти 90 %) составляют именно платные хот-споты, однако добавляют, что бесплатный Wi-Fi – это в первую очередь шаг, выгодный для самой точки, на которой хот-спот установлен. Тем не менее и оставшиеся 10 % можно лишь условно отнести к бесплатному интернету. «Дело в том, – пояснили в пресс-службе «Синтерры-Урал», – что доступ предоставляется внутри самих заведений, а следовательно, необходимо в общепите с Wi-Fi что-нибудь приобрести».

Эксперты уверяют, что предоставление бесплатного доступа Wi-Fi выгодно. По словам независимого эксперта «БС» Артема Шарифханова, затраты заведения, предоставляющего услугу бесплатного Wi-Fi-доступа своим посетителям, окупаются, а согласно данным проведенных исследований увеличение выручки у таких заведений составляет 10–20 %.

Другие собеседники «БС» смотрят на перспективы развития бесплатного доступа в Интернет не настолько радужно. Пресс-секретарь Пермского филиала ОАО «ВымпелКом» Михаил Булгаков уверяет, что данная технология выхода во Всемирную сеть получает свое распространение на локальных объектах, но в масштабах поселка, района или города для Перми по-прежнему актуальны GSM-соединения.

Его коллеги говорят, что можно решить и проблему «локальности», как это сделано в Москве, где беспроводным доступом Golden Wi-Fi покрыт весь центр города.

Артем Шарифханов:
– Однако в Перми даже в тех кафе, где есть доступ к сети (платный), официанты не всегда адекватно реагируют на вопрос, как эту услугу оплатить. И, по данным многих исследований, бесплатный Wi-Fi нужен все больше, но количество таких точек практически остается неизменным.

Тем временем игроки рынка сегодня предоставляют беспроводной выход в Интернет в более чем 30 точках города. Средняя стоимость услуги – 50 рублей за 15 мегабайт, 200 рублей – за 80 мегабайт (со скоростью передачи данных от 128 до 2024 кБит/с). Бесплатный доступ предоставляется в гипермаркете «Семья», кинотеатре VeryVelly, в VIP-зале аэропорта «Большое Савино», сети «Ростикс».



Работа в новых реалиях

Директор авиакомпании «Люфтганза» по России и странам СНГ Рональд Шульц: «Если бы можно было объединить залы ожидания в «Кольцово» и взлетную полосу в «Большом Савино», то получился бы идеальный региональный российский аэропорт».



Аналитики активно ищут дно кризиса, расходясь в оценках. По Вашему мнению, с точки зрения снижения пассажиропотока пройдены ли самые низкие показатели, или это снижение продолжится? Насколько в целом снизился пассажиропоток?

– Ситуация в разных регионах и странах существенно отличается. Например, пассажиропоток не рейсах в США растет, а в Европу снижается. А если брать страны СНГ, то здесь мы никакого уменьшения числа пассажиров не отмечаем. Что касается российского направления, в январе были зафиксированы очень высокие показатели, снижение же началось с февраля, в этом месяце и последующем марте оно составило 30 %. Впоследствии ситуация стабилизировалась, и сейчас пассажиропоток снизился на 10 % по сравнению с уровнем прошлого года.

Как изменились показатели по работе «Люфтганзы» в Пермском крае?

– Влияние кризиса на пассажиропоток на пермских рейсах незначительно, в первой половине 2009 года мы фиксируем 10-процентное снижение по сравнению с тем же периодом прошлого года.

На Ваш взгляд, это уже дно или показатели продолжают падение?

– Мы видим, что ситуация стабилизировалась, делать же прогнозы в сегодняшней ситуации крайне тяжело.

Как в текущей экономической ситуации меняется стратегия развития компании в регионах России?

– Сейчас у «Люфтганзы» нет планов расти в регионах, поскольку, как и любая другая компания, мы ощущаем на себе экономический кризис. Именно исходя из этих реалий, мы адаптируем частоту рейсов к потребностям наших клиентов, ведь гонять самолеты пустыми никакого резона нет. Если с марта из Перми во Франкфурт компания делала 5 рейсов в неделю, то сейчас их число сократилось до 4-х. Главная задача – не открывать новые регионы присутствия, а наращивать продажи там, где компания уже работает.

В компании обсуждается идея открытия рейса Франкфурт – Пермь – Тюмень, что позволит пермским пассажирам избежать дополнительной посадки в Нижнем Новгороде, как это происходит сегодня.

Есть ли хотя бы приблизительные даты возможного запуска такого прямого рейса до Перми?

– Пока это именно обсуждение вопроса, не более. Даже приблизительных прогнозов на открытие такого рейса делать нельзя.

Что касается перспектив направления Франкфурт – Пермь, то во многом мы их связываем с использованием самолетов «Эмбрайер-190». Вместимость этих лайнеров составляет 98 пассажиров, и они идеально подходят

для таких рейсов, как пермский. «Люфтганза» получит эти самолеты к концу 2009 года. Но в любом случае на направлении Франкфурт – Пермь они появятся не раньше чем через 2 года.

Произошли ли в компании сокращения персонала?

– Были закрыты офисы в нескольких городах России туристической компании «Люфтганза Сити Центр». Но люди не потеряли работу, они перешли на другие должности в рамках нашей же структуры.

Как выглядит среднестатистический пассажир «Люфтганзы» – бизнесмен, турист... Кто он?

– Мы не обладаем такой статистикой, могу лишь сказать, что 50 % всех билетов на российские рейсы продаются в России.

Власти Пермского края предпринимают определенные шаги для изменения аэропорта «Большое Савино». Заметны ли уже результаты предпринимаемых мер, можно ли сказать, что пассажиру в пермском аэропорту стало комфортнее?

– Мы очень много общаемся с

представителями туристических компаний, анализируем ситуацию. Очевидно, что зона ожидания вылета требует доработки. Но с другой стороны, заметны позитивные изменения. Здесь важно в любом случае не останавливаться на достигнутом. Ведь аэропорт – визитная карточка города, по его внешнему виду люди делают выводы и оценивают, куда прибыли.

В Перми нет никаких вопросов к взлетной полосе, она очень хорошего качества. Если бы была возможность объединить зону ожидания в «Кольцово» (Екатеринбург) и взлетную полосу в «Большом Савино», получился бы идеальный российский аэропорт.

Сегодня на сайте «Люфтганзы» можно в режиме онлайн зарегистрироваться на рейс, электронные билеты в Европе практически вытеснили обычные, насколько тяжело в этом контексте работать в России?

– Действительно, такая проблема существует. «Люфтганза» – очень инновационная компания, например, посадочный талон на рейс наши клиенты могут распечатать с домашнего компьютера или

даже своего мобильного телефона. В России это пока недоступно, но прогресс мы видим и здесь.

Насколько активно клиенты «Люфтганзы» накапливают мили в рамках программы Miles&Mores? Сколько партнеров программы в Перми?

– Программа популярна, поскольку позволяет людям добиваться реальной экономии. В Перми более 8,5 тысячи пользователей карт Miles&Mores.

У «Люфтганзы» сложился образ компании с высокой ценой за услуги. Вы согласны с таким имиджем или намерены его изменить?

– Если Вы внимательно проанализируете наши цены и акции, которые проводит компания, то убедитесь, что эти слова не соответствуют действительности. Например, в рамках одной из таких акций можно было слетать из Перми во Франкфурт и обратно за 8 тысяч рублей. У «Люфтганзы» совершенно конкурентные цены, для того чтобы убедиться в этом, надо просто сравнить их с другими предложениями на рынке.

Беседовал Вадим Сквородин



ГАЗПРОМБАНК

ВКЛАД «ЛЕТНИЙ»

Сохраняя достигнутое, мы чувствуем уверенность на пороге новых достижений.

Филиал ГПБ (ОАО) в г. Перми:
614007, г. Пермь, ул. Горького, д. 77А
8 (342) 211-05-67

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.

Справка «bc»

Рональд Шульц в «Люфтганзе» с 1990 года, начинал в сфере бронирования и продажи билетов. В 1995–1998 годах работал в Южной Корее, в 1999 году занял пост регионального менеджера Lufthansa по Верхневолжскому региону, с ноября 2002 года – региональный директор авиакомпании Lufthansa по Верхневолжскому региону, Пермскому краю и Сибири. В 2003–2006 годах возглавлял представительство компании в Индонезии, в 2006 году вернулся в Россию в качестве регионального директора по Северо-Западному региону. С августа 2008 года – директор авиакомпании «Люфтганза» по России и странам СНГ.

● Вячеслав Белобородов

Штраф «единому котлу»

УФАС по Пермскому краю оштрафовало ОАО «ТГК-9» за сговор с ООО «Пермская сетевая компания» на 10,2 млн рублей. В своем решении антимонопольное ведомство высказывает собственную точку зрения на существующую систему теплоснабжения Перми.

По сообщению пресс-службы Управления Федеральной антимонопольной службы по Пермскому краю, 3 июля ведомством рассмотрено дело об административном правонарушении в отношении ОАО «Территориальная генерирующая компания № 9». Оно было возбуждено на основании решения комиссии Пермского УФАС № 362-08-а от 12.03.2009, которое признало теплогенерирующую компанию и ООО «Пермская сетевая компания» (ПСК) участниками сговора на рынке сбыта тепловой энергии. Ведомство приняло во внимание, что начиная с января 2008 года ТГК-9 настаивала на заключении абонентами договоров теплоснабжения с ПСК — в том числе и тех потребителей, с которыми ранее были подписаны долгосрочные контракты. Поскольку тарифы на тепловую энергию, установленные Региональной энергетической комиссией (РЭК), для ПСК значительно выше, чем аналогичный показатель ТГК-9, это привело к существенному удорожанию услуг теплоснабжения

для ряда потребителей. Рассмотрев хронику и обстоятельства событий, УФАС установило, что в действиях компаний есть признаки нарушения ст. 11 закона «О защите конкуренции».

«Ранее ПСК была оштрафована на сумму более 40 млн рублей. Таким образом, административные меры применены ко всем участникам раздела рынка», — сообщает представитель ведомства.

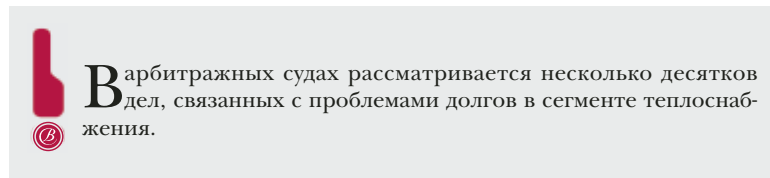
Названное решение УФАС имеет принципиальное значение для определения будущего системы теплоснабжения краевой столицы. В частности, в ходе мартовского заседания комиссии администрации Перми было поручено представить экономико-правовое обоснование преимуществ создания «единого котла» — теплоснабжения города через единственного оператора в лице ПСК. На рассмотрении дела были представлены информация и справки, из которых следует, что данное решение привело к изменению размера платы за тепло для пермских потребителей: те из них, кто получает

тепловую энергию от котельных ООО «Пермгазэнергосервис», стали платить меньше, поскольку тариф, установленный для

дованные ПСК. Таким образом, ссылаясь на ст. 539 Гражданского кодекса РФ, ресурсоснабжающая организация считает, что заклю-

метило, что формирование тарифа имеет заявительный характер: хозяйствующие субъекты сами принимают непосредственное участие в его формировании. Таким образом, за отсутствие утвержденной цены на транзит тепла ответственность несет сама ПСК.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что законодательство РФ предполагает возможность непосредственного заключения договоров потребителей с теплогенерирующими организациями, а существующие препятствия другой схемы теплоснабжения города могут быть преодолены при наличии соответствующей воли участников процесса. Впрочем, у структур КЭС-Холдинга, очевидно, на этот счет существует собственное мнение: ПСК уже подала иск о признании решения УФАС недействующим в Арбитражный суд Пермского края. Предварительное слушание дела назначено на 14 июля.



данного производителя энергии, выше тарифа ПСК. Однако одновременно для других конечных потребителей, получающих тепло от иных ресурсоснабжающих организаций, плата за отопление увеличилась. В целом, исходя из данных, представленных администрацией Перми, плата снизилась для 169,2 тысячи абонентов, а повысилась для 567,9 тысячи.

Одним из обоснований действий ТГК-9 является отсутствие непосредственного присоединения теплосетей потребителей к сетям генерирующей компании — между ними существуют муниципальные трубопроводы, арен-

чать прямые договоры поставки тепловой энергии с абонентами она не может. Однако, по замечанию УФАС, в указанной статье ГК не установлено условие непосредственного присоединения сетей энергоснабжающей организации к энергопринимающим устройствам потребителя.

Наконец, УФАС признало несостоятельной ссылку ПСК, что компания не может осуществлять транзит тепла, а вынуждена покупать его оптом у генерирующих компаний и перепродавать конечным потребителям, поскольку РЭК не установила для нее тариф на транспортировку. Ведомство от-

ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ

● Вячеслав Белобородов

РЕЕСТР ДЛЯ ДЕПУТАТА

Известный участник сферы строительства и содержания дорог ООО «Дорстройтранс» включен в реестр недобросовестных поставщиков. Эксперты предполагают, что это приведет к новому переделу рынка.

Управление Федеральной антимонопольной службы по Пермскому краю пополнило список недобросовестных поставщиков региона. Помимо прочих, в числе компаний, получивших «черную метку», значится ООО «Дорстройтранс» (ДСТ). Согласно правилам, предприятие, включенное в данный список, лишается возможности принять участие в муниципальных и государственных конкурсах до момента исключения из него. В данном случае ДСТ назначено «удаление» до июня 2011 года.

ДСТ создан в 1995 году, возглавляет его депутат Пермской городской думы Юрий Колчанов. До 2008 года компания являлась крупным игроком в сфере строительства и содержания муниципальных дорог, контролируя до 35 % рынка и обслуживая центральные районы краевой столицы. По результатам конкурса, проведенного администрацией Перми в феврале 2008 года, доля ДСТ снизилась до 9 % — ряд лотов были проиграны им «из-за обнаружившихся арифметических ошибок в заявке». Компании достались лоты в Индустриальном, Кировском и Дзержинском районах Перми.

В октябре-ноябре 2008 года МУ «Пермблагоустройство» совместно с управлением контроля администрации Перми и рядом экспертных организаций провело проверку ремонта улицы Мира, который ДСТ проводил в 2005–2007 годах. В ходе инспекции были выявлены многочисленные недочеты: завышение объемов выполненных работ, использование несогласованных мате-

риалов в ремонте трамвайных путей и т. д. Общий ущерб, нанесенный подрядчиком городу, «Пермблагоустройству» оценило в сумму более 18 млн рублей. Материалы, собранные в ходе проверки легли в основу уголовного дела, возбужденного в конце декабря 2008 года Следственным управлением Следственного комитета при Прокуратуре РФ по Пермскому краю по ч. 4 ст. 159 УК «Мошенничество в особо крупном размере». В настоящее время расследование продолжается.

В январе 2009-го «Пермблагоустройство» подало иск в отношении подрядчика в Арбитражный суд Пермского края о взыскании причиненного ущерба. Однако в настоящее время рассмотрение дела приостановлено: суд счел необходимым запросить повторную, доскональную экспертизу качества ремонта улицы Мира. Муниципальному учреждению также было отказано в наложении обеспечительных мер в размере вменяемых убытков.

В реестр недобросовестных поставщиков ДСТ включен на основании решения Арбитражного суда Пермского края по другому делу: «Пермблагоустройству» удалось доказать, что подрядчик не выполнил устройство железных ограждений на Северном кладбище Перми. Контракт на выполнение этих работ на сумму около 800 тыс. рублей был заключен с администрацией города в июне 2008 года, однако элементы благоустройства на объекте так и не появились. В суде ДСТ пытался доказать, что не приступил к работам

из-за того, что заказчик не перечислил компании аванс в размере 25 % от стоимости контракта. Муниципальное учреждение в свою очередь объясняло этот факт отсутствием счета на оплату от ДСТ. Рассмотрев доводы сторон, суд счел, что, поскольку ДСТ никак не известил «Пермблагоустройство» о задержке или невозможности проведения работ, он должен нести ответственность за невыполнение контракта. После того как Семнадцатый апелляционный суд поддержал решение первой инстанции, УФАС включил ДСТ в реестр.

«Включение подрядных организаций из сферы дорожного строительства в реестр недобросовестных поставщиков — явление нечастое, — отмечает генеральный директор ОАО «Пермдорстрой» Сергей Пантелеев. — По всей видимости, город запустил механизм, предусмотренный законом». По мнению эксперта, пополнение реестра недобросовестными подрядчиками впредь будет носить не разовый, а системный характер. «Жаль, что в реестр попало именно это предприятие. На сегодняшний день у многих подрядных организаций, участвующих в конкурсах, нет ни материальной, ни технической базы, ни опыта работы. В отличие от таких компаний «Дорстройтранс» владеет всем необходимым. Сейчас «Дорстройтранс» не сможет участвовать в городских аукционах. Не исключено, что будет перераспределение лотов, которые находятся на содержании компании», — подчеркнул он.

Простота и изысканность, классика и эклектика, наслаждение вкусом, за чашкой кофе с кисточкой в руке... В нашем меню представлены современные тенденции европейской, японской, итальянской кухни.

«Le Bouquiniste» - идеальное сочетание изысканной кухни и демократичности кафе.

ЛЕТНЯЯ ВЕРАНДА при ресторане.

Кафе «Le Bouquiniste»
ул. Борчанинова, 12; тел.: 244-95-82
Время работы с 10 до 24 по будням,
12 - 24 по субботам и воскресеньям.
Завтрак от 99 р. 6 с 10.00
Бизнес-ланч «Европейский» от 180 руб. с 12.00 до 16.00
Бизнес-ланч «Японский» 250 руб. с 12.00 до 16.00
Вместимость: 80 человек
ул. Борчанинова, 12; тел.: 244-95-82
www.restunion.ru

На правах рекламы

● Наталья Варламова

Льгот стало больше

Спрос на кредиты в рамках госпрограммы по льготному автокредитованию растет, констатируют банки. Изменения программы, по мнению экспертов, должны стимулировать активность потенциальных заемщиков.

На минувшей неделе Правительство РФ внесло изменения в программу субсидирования потребительских автокредитов. Как сообщает Министерство промышленности и торговли РФ, максимальная стоимость автомобиля, который может участвовать в программе, увеличена с 350 тыс. рублей до 600 тыс. рублей. Предусмотрен еще ряд нововведений. Теперь минимальный взнос по кредиту составляет не 30 %, а 15 % от стоимости приобретаемого автомобиля, а срок кредита увеличен до 3 лет, тем самым ограничение по срокам выплаты кредита до 31 декабря 2011 года снято. Также льготные автокредиты теперь могут быть предоставлены на приобретение не только легковых автомобилей, но и легкового коммерческого транспорта массой до 3,5 тонн.

Опрошенные «bc» представители банков, участвующих в госпрограмме, отметили, что уже давно ожидали изменений, анонсированных Минпромторгом. По их

мнению, принятые нововведения стимулируют спрос со стороны населения.

В целом собеседники «bc» утверждают, что эффект от действия программы есть. Об этом свидетельствуют и данные Министерства промышленности и торговли РФ. По информации ведомства, по состоянию на 2 июля Сбербанком России, ВТБ24 и РоссельхозБанком принято 29 878 заявок на получение кредита и выдано 16 217 займов, таким образом, положительное решение было получено по 54,28 % заявок.

Что касается реализации госпрограммы по субсидированию автокредитов в Пермском крае, то, по утверждению специалистов, за три месяца ее действия можно с уверенностью говорить, что она пользуется спросом. Как говорит руководитель одного из пермских автосалонов, интерес к программе растет по мере того, как о ней становится известно все более широкому кругу людей.

По словам Оксаны Авраменко, директора управления кредито-

вания частных клиентов Западно-Уральского банка Сбербанка России, специалистами банка в рамках программы льготного автокредитования принято 1400 заявок. «А по состоянию на 1 июля учреждениями Западно-Уральского банка Сбербанка России выдано 850 автокредитов на общую сумму более 152 млн рублей», – пояснила г-жа Авраменко. В ВТБ24 «bc» рассказали, что объемы выдачи кредитов, которые закладывались в программу, выполняются, и в настоящее время Пермским филиалом банка выдано 24 кредита. Директор Пермского регионального филиала РоссельхозБанка Яков Демин в свою очередь отметил, что за три месяца действия программы сумма выданных кредитов в 2,5 раза превышает запланированные показатели.



Мнение

Яков Демин, директор Пермского регионального филиала РоссельхозБанка:

– Можно с уверенностью утверждать, что государственная программа льготного автокредитования работает и дает ощутимые результаты. В частности, за время функционирования программы РоссельхозБанк даже перевыполняет план. При этом хотелось бы отметить, что количество заявок на выдачу автокредита растет пропорционально времени действия программы. Несмотря на то что активной рекламной кампании льготных автокредитов не ведется, действует эффект сарафанного радио.

Мнение

Оксана Авраменко, директор управления кредитования частных клиентов Западно-Уральского банка Сбербанка России:

Каковы предпочтения заемщиков? Какие марки автомобилей, по Вашим данным, пользуются наибольшей популярностью?

– В рамках программы наибольшим спросом пользуется продукция ОАО «АвтоВАЗ», а также автомобили марки «Рено». Что касается остальных марок автомобилей, то они менее популярны ввиду ограничений по стоимости. С принятием изменений в программу льготного автокредитования и с увеличением минимальной стоимости приобретаемого автомобиля наверняка спрос на более дорогие марки увеличится.

Потребительский спрос на продукцию АвтоВАЗа стимулируется еще и благодаря тому, что АвтоВАЗ запустил совместно с банками программу «Лада-финанс», в рамках которой предлагает выгодные условия приобретения автомобилей ВАЗ.

Каковы основные причины отказа банка в выдаче льготного автокредита?

– Особенных причин отказов именно по льготным автокредитам нет. Банк оценивает платежеспособность и благонадежность заемщика, его кредитную историю и, уже исходя из этой информации, принимает взвешенное решение о выдаче кредита.

Можно ли говорить, что банк выполняет план по выдаче льготных автокредитов?

– Для Западно-Уральского банка Сбербанка России развитие льготного автокредитования является приоритетным направлением развития деятельности. В частности, уже сейчас мы отмечаем увеличение доли нашего присутствия в продажах кредитных автомобилей в автосалонах. Что касается достижения конкретных объемных показателей, то это напрямую зависит от потребительской активности населения.

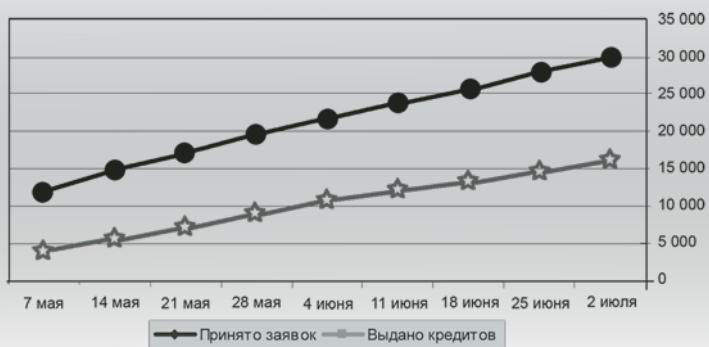
Как Вы оцениваете спрос на программу льготного автокредитования со стороны населения?

– Программа льготного автокредитования пользуется спросом среди населения. Так, например, в Западно-Уральском банке Сбербанка России по программе выдается каждый второй автокредит.

Наблюдается ли сейчас снижение объема заявок? С чем это связано?

– Действительно, в настоящее время имеет место некоторое снижение активности населения. В основном данная тенденция связана с сезонным снижением объема продаж автомобилей. Лето – время отпусков, поэтому потребители предпочитают отложить решение, связанное с приобретением автомобиля, на осень.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ



Источник – Минпромторг РФ

МЕДИЦИНА

● Ольга Денисова

НАЙТИ НИШУ

Московским и международным медицинским центрам пермский рынок показался привлекательным: одна за другой в городе открылись сразу три клиники.

На минувшей неделе в Перми начал работу Международный институт современной медицины «ОН Клиник Пермь». Это уже третий частный медицинский центр, открывшийся в городе за последний месяц, ранее работу начали «Альфа – Центр Здоровья» (входит в группу «Альфа») и «Мед Си» (базируется в Москве). Все три клиники декларируют свою принадлежность к средней ценовой категории, однако если последние две являются медицинскими учреждениями широкого профиля, то «ОН Клиник Пермь» имеет достаточно узкую специализацию.

Несмотря на столь массовый выход на рынок новых игроков, представители клиник уверены, что потенциала сегмента хватит всем, поскольку 4–5 крупных медицинских центров, безусловно, недостаточно, чтобы покрыть потребности города-миллионника. По словам Виталия Бобрикова, генерального директора «ОН Клиник Пермь», не все ниши рынка освоены в равной степени. «Существуют слабо представленные на

рынке направления, как правило, узкоспециализированные», – считает он.

Илья Тупицын, генеральный директор «Медицина АльфаСтрахование», отмечает, что пермский рынок является более развитым, чем в других городах сравнимого масштаба и уровня экономического развития. Тем не менее в целом на рынке конкуренция пока не столь высока, и он не является насыщенным, в том числе, по мнению эксперта, и в сегменте клиник широкого профиля.

На более низкий уровень конкуренции в сфере узких специалистов рассчитывает «ОН Клиник Пермь». «Альфа – Центр Здоровья», напротив, делает ставку на максимально широкий спектр оказываемых услуг. Обе клиники на начальном этапе планируют перетянуть часть клиентов уже действующих в Перми медицинских центров, однако основную часть пациентов предполагается сформировать за счет людей, пока не пользующихся платной медициной.

Пермские участники рынка платной медицины не опасаются

конкуренции со стороны новых игроков. Так, Ирина Кожевникова, главврач Пермской клиники красоты и здоровья, считает, что места на рынке при его сегодняшнем уровне развития хватит всем: «Состояние государственной медицины таково, что новым медцентрам найти себе клиентов не составит труда. Каждый из них работает по своим методикам и имеет специфическое оборудование, поэтому все клиники смогут найти свою нишу. Другое дело, что уровень цен у них будет выше, чем у пермских клиник, но и оборудование более высокого класса».

При формировании кадрового состава «ОН Клиник Пермь» опирался в основном на медиков, до сих пор работавших в бесплатной медицине Перми, прошедших стажировку в центрах сети «ОН Клиник». В частности, его генеральным директором стал бывший главврач детской городской клинической больницы № 3. В свою очередь Илья Тупицын отмечает, что «Альфа – Центр Здоровья» привлек к работе врачей как из бесплатной, так и платной медицины.

Собеседники «bc» разошлись в оценке степени влияния кризиса на рынок платной медицины. По мнению Ильи Тупицына, выручка отрасли по сравнению с предыдущим годом не выросла, но и не снизилась. В целом с ним согласен и г-н Бобриков. «Спрос на медицинские услуги сохранился на прежнем уровне. При этом крупные медицинские центры с именем пострадали в меньшей степени, мелкие ощутили более серьезный отток клиентов. По нашим оценкам, максимальное снижение выручки по сравнению с докризисным периодом составило 10 %», – отмечает собеседник «bc». Также, по оценкам Виталия Бобрикова, в меньшей степени пострадали узкоспециализированные направления, поскольку в сфере государственной медицины ощущается дефицит соответствующих специалистов.

Иное мнение высказала Ирина Кожевникова. «Отток клиентов в платной медицине в период кризиса, безусловно, ощущается. Особенно это касается отдельных направлений, и прежде всего педиатрии», – рассказала собеседни-

ца «bc». В то же время по отдельным направлениям медицины спрос, наоборот, вырос, констатирует собеседник «bc» из числа частнопрактикующих врачей.

Все эксперты отмечают, что независимо от динамики спроса в каждой клинике кризис стимулирует к созданию специальных медицинских продуктов. «Сейчас люди нуждаются в эффективном и быстром лечении, у них нет возможности проходить длительные курсы, поскольку они более затратны», – объясняет собеседник «bc», работающий в частной медицине.

Что касается прогнозов дальнейшего развития рынка платной медицины в Перми, то, по словам Ильи Тупицына, они серьезно скорректированы кризисом. «Если еще осенью я сказал бы, что рынок будет расти на 15–20 % в год, то сейчас по итогам 2009 года мы ожидаем в лучшем случае сохранения выручки на стабильном уровне, а в 2010-м надеемся на небольшой прирост», – считает эксперт.



13 Из «запорожца» в «мерседес». Москвичи предлагают реконструировать пермские хрущевки без сноса домов.

14 Дачный сезон. В поисках загородного дома пермяки не могут найти золотую середину.

16 На отлично! Студенты-архитекторы предложили свои варианты решения городских проблем.

17 Выше среднего. Несмотря на резкое падение цен, пермские квартиры остаются дорогими по сравнению с жильем других городов.

18 Город мира. Эксперты Building b.c. поразмышляли, на какой город мира должна быть похожа Пермь.

ЗЕМЛЯ

● Любовь Анкудинова

Позвали во двор

«Российские железные дороги» решили продать Товарный двор. Пермские девелоперы пока прикидывают, какую сумму они готовы заплатить за перспективную для бизнеса площадку.



Реконструкция вокзала повысит стоимость прилегающей к нему земли

ОАО «Российские железные дороги» обратилось к УК «РИАЛ» с предложением рассмотреть возможность покупки Товарного двора, расположенного между ул. Барамзиной и вокзалом Пермь II. Об этом корреспонденту Building b.c. рассказала финансовый директор управляющей компании Марина Медведева. На минувшей неделе состоялись переговоры. По словам г-жи Медведевой, сейчас РЖД проводят оценку земельного участка, после чего продавец назовет свою цену объекта. Решение о покупке будет приниматься после того, как РЖД определится с ценой. Площадь Товарного двора составляет 13,8 га. Марина Медведева также рассказала, что до принятия окончательного решения должны пройти общественные

слушания, в ходе которых будет изменено зонирование территории. Планируется, что в будущем эта площадка будет зоной общественной и жилой застройки.

На определение цены может также повлиять концепция развития железнодорожного вокзала Пермь II. Во время своего последнего приезда в Пермь разработчики транспортной схемы города предложили сделать Пермь II и прилегающую к вокзалу территорию серьезным транспортным узлом. Пока руководство РИАЛА, эксперты Building b.c. отказались назвать предположительную стоимость участка. «Мы будем анализировать, каким образом можно использовать этот участок, и в зависимости от этого смотреть, какую цену мы готовы запла-

тить», – пояснила г-жа Медведева. Вместе с тем, по мнению специалистов рынка недвижимости, предложение, сделанное РЖД, на сегодняшний день можно назвать беспрецедентным.

Регина Давлетшина, директор консалтинговой группы Research&Decisions:

– Это перспективный район. Уже давно в Перми не продавались столь крупные незастроенные участки, прилегающие к центральной части города. При грамотно разработанной концепции может получиться инвестиционно привлекательный объект.

Пытаясь оценить инвестиционную привлекательность этой территории, собеседники издания также вспомнили о том, какие ранее строились планы по его освоению. Генеральный директор

УК «Пермский торговый дом недвижимости» Александр Петухов напомнил, что ранее РЖД уже готовили концепцию развития данной территории. Компания, по его словам, разработала концепцию, требовавшую серьезных инвестиций. В частности, на Товарном дворе предполагалось строительство торгового центра и автовокзала.

Пока, по мнению генерального директора компании «Инвестиции-Недвижимость-Консалтинг» Владилена Автуховича, на этой земле возможно лишь строительство складов, но при условии изменения зонирования цена участка резко возрастет. Разработчики концепции мастер-плана, предлагая свои решения освоения прилегающей к железно-

дорожному вокзалу территории, ранее говорили о том, что она может быть застроена как коммерческой недвижимостью, так и жильем. Однако пермяки полагают, что найдется мало желающих жить вблизи железнодорожных путей, а следовательно, стоимость квартир там будет существенно ниже. По мнению экспертов издания, использовать Товарный двор было бы правильнее под строительство ТРЦ и гостиничного комплекса.

Кроме того, специалисты подчеркнули, что при всех плюсах этого участка найти возможность купить землю в условиях кризиса может оказаться очень непросто.

● Вениамин Леновских

Квартирозачет

Застройщики Пермского края вынуждены расплачиваться с поставщиками стройматериалов квартирами. С начала года половина сделок проходит по бартеру, эксперты говорят о сохранении тенденции до 2011 года.

Поставщики строительных материалов активно осваивают новый вид бизнеса – продажа квартир, полученных в счет оплаты за поставленную продукцию. Если раньше доля таких сделок не превышала 20 % в общем объеме контрактов, то с осени 2008 года на бартерной основе оплачивается до 50 % договоров по поставкам. Как сообщил «bc» коммерческий директор ТД «Магперммет» Сергей Лисков, переход на новый вид бизнеса – вынужденная мера, направленная на поддержку партнеров и сохранение прежних объемов сбыта. «С началом кризиса наша компания, как поставщик металлоизделий для строительного сектора, приняла решение освоить непрофильное направление – продажа квартир, полученных от заказчиков в счет оплаты за поставленную продукцию», – говорит г-н Лисков. К росту такого вида сделок, продолжает г-н Лисков, привело резкое снижение спроса на жилье и сокращение прибыли компаний. По оценкам эксперта, тенденция «платить квартирами» будет актуальной вплоть до 2011 года.

По словам коммерческого директора ТД «Магперммет», в качестве предмета бартера принимаются квартиры как в строящихся, так и в сданных домах. «В первую очередь принятая мера рассматривается как поддержка наших основных партнеров в тяжелый период. С другой стороны, новые



Кризис вынудил строителей расплачиваться с контрагентами квартирами

маркетинговые инструменты позволяют «Магперммету» сохранить нарабатанные объемы продаж», – говорит собеседник «bc».

Генеральный директор ОАО «Пермметалл» Григорий Меньшиков подтвердил рост бартерных сделок с застройщиками. «Сделки такого рода мы начали проводить в конце 2008 года. С начала текущего года проведено 15 таких контрактов, а, например, в начале прошлого года бартерных операций с застройщиками не осуществлялось», – прокомментировал г-н Меньшиков.

Сами застройщики говорят, что бартерные сделки с компаниями, поставляющими стройматериалы, существовали всегда, однако их число резко выросло после осени 2008 года. По словам генерального директора «Стройпанелькомплект» Виктора Суетина, такие схемы применяются в компании уже 1,5 года. Как сообщил «bc» коммерческий директор ГСК «Трест Первый» Павел Чазов, раньше на «безденежные» расчеты приходилось не более 20 % контрактов, теперь же это число достигло 50 %. «Причины более активного использования

бартера – снижение прибыли компаний и, как следствие, нехватка свободных денежных средств, чтобы расплатиться с поставщиками. Однако каждый случай таких расчетов индивидуален, и какой-то единой схемы нет – все зависит от обстоятельств и отношений с партнерами», – говорит г-н Чазов.

Финансовый директор СГ «Камская долина» Владимир Пучнин согласен, что расчет квадратными метрами сегодня – объективная ситуация, вызванная снижением активности на рынке жилья. «Такая форма расчетов будет актуальна до

тех пор, пока на рынке не начнется оживление. По нашим оптимистичным прогнозам, цены на недвижимость станут расти не раньше конца 2009 года, а полностью ситуация выправится к 2011 году. До этого времени, я полагаю, бартерные схемы с поставщиками будут широко применяться, в том числе и в «Камской долине», – считает Владимир Пучнин.

По мнению части застройщиков, компании-поставщики получают свою выгоду, получая квартиры по взаимозачету. Как полагает Виктор Суетин, бартер одинаково помогает продолжать существовать как строителям, так и продавцам стройматериалов. «Не надо лукавить, говоря, что поставщики оказывают поддержку строительной отрасли, участвуя в бартерных сделках. Им тоже надо выжить в ситуации кризиса», – комментирует г-н Суетин.

Руководитель Пермского аналитического центра Сергей Седов считает, что полученные по бартеру квартиры, как правило, продаются с дисконтом примерно до 10–15 % от цен самого застройщика. «Однако определить объем таких предложений трудно, так как кто-то реализует недвижимость сам, кто-то обращается в риэлторское агентство. В конечном итоге значительного давления на рынок периодически возникающие «бартерные» квартиры не оказывают», – говорит г-н Седов.

ⓑ

КАПРЕМОНТ

● Вячеслав Белобородов

Капитальный подход к делу

Частный технадзор понесет ответственность в случае некачественной работы.

Заместитель главы администрации Перми Сергей Южаков рассказал Business Class о том, как велась проверка работ по капитальному ремонту жилых зданий Перми в рамках 185-го Федерального закона в 2008 году и как будет выстроена работа по контролю в этом году.

Немногим ранее в прессе было опубликовано заключение Контрольно-счетной палаты Законодательного собрания Пермского края по данной теме. «Выводы, сделанные КСП, сенсацией для нас не стали, – сообщил Сергей Южаков. – Потому что основная часть из них сделана на основании проверки, проведенной по нашему заказу. По ее результатам уже ведется плотная работа».

Напомним, в рамках сотрудничества госкорпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» муниципалитет в 2008 году принял участие в долевом финансировании капитального ремонта 341 жилого дома на территории Перми. В общей сложности на это

было потрачено 608 млн рублей. Заказчиком проведения ремонта выступили управляющие компании, обслуживающие муниципальный жилищный фонд.

Согласно 185-му закону муниципалитет наделен полномочиями согласовывать акты выполненных работ, подписанные заказчиками и подрядчиками. Осуществление контрольных функций возложено на организации, имеющие лицензии на осуществление технического надзора. В результате в прошлом году только одна управляющая компания заключила договор с муниципальным учреждением, остальные – с коммерческими структурами. «При согласовании актов выполненных работ и смет муниципалитет был уполномочен оценивать лишь два параметра – целевое использование выделенных средств и соответствие расходов первоначально утвержденной стоимости работ. Все подписанные акты этим требованиям отвечали», – подчеркивает Сергей Южаков.

Тем не менее в феврале 2009 года управление жилищно-

коммунального хозяйства (УЖКХ) заказало муниципальному технадзору проверку выполненных ремонтов. Учреждением были выборочно исследованы документы и проведена оценка проведенных работ в 108 домах – участниках программы. В результате было установлено превышение стоимости принятых работ над фактически выполненными на сумму 59,6 млн рублей. «Фактически проверка констатировала, что значительная часть коммерческих организаций, осуществлявших технический надзор за проведением работ, не справились со своей задачей», – отмечает Сергей Южаков. «Тем мне менее городские власти приняли решение продолжить участие в программе капитального ремонта жилфонда, так как интересы жильцов для муниципалитета первичны. При этом было решено принять меры к усилению контроля за проведением работ, а всем нарушителям были направлены письма с требованием исправить выявленные факты», – сообщил он.

По словам Сергея Южакова, обнаруженные недочеты можно разделить на три группы. Часть из них – формальные и состоят в отсутствии некоторых документов и подписей. Вторая группа – случаи вопиющих нарушений, по которым ни заказчики, ни подрядчики не могут дать вразумительных объяснений. В ряде случаев у ТНКР и коммерческих надзоров возникли чисто технические разногласия. «Первым мы даем возможность исправиться, решение по двум другим группам, очевидно, будет принято в суде. Мы добьемся либо качественного выполнения работ, либо возврата денег», – констатирует Сергей Южаков. В 2009 году многие участники программы уже сделали необходимые выводы: количество заказчиков, заключивших договор с МУ «ТНКР», – почти половина всех участников программы.

В сложившейся ситуации есть и ряд открытых вопросов. «185-й закон по своей сути ориентирован на ТСЖ, стимулирует их создание, – отмечает Сергей Южаков. –

В текущем году их число среди участников программы возросло до 27, но этого по-прежнему недостаточно. Нам предстоит разобраться, с чем это связано». Наконец, городские власти обращают внимание на недостаточный уровень интереса к проводимым работам самих жителей, которые в данном случае выступают конечными потребителями услуг. «На моей памяти из всех объектов, принявших участие в программе в 2008 году, сигналы от жильцов поступали лишь дважды, и в каждом случае мы незамедлительно приняли меры. В текущем году нами принято решение об обязательном включении представителей жителей в приемные комиссии, чтобы на всех этапах работ жители контролировали его проведение. Уверен, что совместными усилиями мы добьемся качественного выполнения капитальных ремонтов жилых домов Перми», – заключает Сергей Южаков.

ⓑ

● Дина Полина

Хлеба и зрелищ

Пермская компания намерена превратить добрянский Дворец культуры в ТРЦ. Крупномасштабный комплекс может быть не востребуемым, считают эксперты.

Как рассказал «bc» управляющий коммерческой недвижимостью ООО «РостИнвестЛизинг» Александр Годовалов, компания намерена открыть в Добрянке торгово-развлекательный центр (ТРЦ), реконструировав нынешний Дворец культуры общей площадью 6 тыс. кв. метров. Изданию пояснили, что в прошлом году «РостИнвестЛизинг» выкупил объект недвижимости у Пермской ГРЭС, в собственности которой находился Дворец культуры.

Александр Годовалов:

– Наступление финансового кризиса отодвинуло время реализации планов. На данный момент мы находимся на этапе подготовки эскизов и проекта реконструкции Дворца культуры в ТРЦ, к этой работе уже привлечена лицензированная компания. До конца 2008 года намереваемся закончить разработку проектной документации и согласовать ее с местными властями.

Топ-менеджер компании пояснил, что на цели по подготовке необходимой документации затрачено около 5 млн рублей. Назвать объем инвестиций, необходимых для реализации планов по реконструкции объекта, г-н Годовалов оказался пока не готов.

Собеседник издания также пояснил, что предполагаемый центр включит торговые отделы, кассы, зал ожидания автобусов, а также развлекательные помещения (кинотеатр, кафе, рестораны). По словам Александра Годовалова, интерес к площадям проявили потенциальные арендаторы, в частности «Семья», Техносила», «Суперстрой», а также компании, занимающиеся обслуживанием населения.

Эксперты издания единодушно высказались в пользу того, что реконструкция готовых объектов недвижимости является довольно дорогостоящим проектом. Существенно выгоднее строительство ТРЦ с нуля, говорит финансовый директор УК «РИАЛ» Марина Медведева.

«Несмотря на то что аналогичные проекты по перестройке дворцов культуры в развлекательные комплексы встречаются довольно редко, «РостИнвестЛизинг», видимо, решил применить накопленный опыт, в частности, наложить стандарт по реконструкции бывшего ДК Профсоюзов в развлекательный центр «Триада» на аналогичные объекты недвижимости», – считает Игорь Голубев, директор центра «Недвижимость

для бизнеса» корпорации «Перспектива». Изменение целевого использования площадей Дворца культуры под торговые и развлекательные залы является длинным инвестиционным проектом, и если компания пошла на этот шаг, то осознанно, говорит г-н Голубев. По мнению эксперта, внутренняя архитектура здания пригодна для развития развлекательной составляющей, небольшая торговая часть может стать дополняющей частью и приносить определенный доход владельцам.

«Добрянка – небольшой город, поэтому следует понимать необходимый формат центра», – считает Елена Жданова, генеральный директор «ЭКС». На ее взгляд, необходимо определить количество платежеспособного населения в городе, а также спрос на предоставляемые услуги. А значит, наиболее вероятно открытие небольшой площади 1 тыс. – 2 тыс. кв. метров, которая включит развлекательную часть, продуктовый сегмент, говорит эксперт. Существенные сложности могут возникнуть с поиском арендаторов, рынок в этом сегменте остается довольно сложным, рассказывает девелопер.

В Добрянке на данный момент



Недостроенное здание добрянского Дворца культуры превратится в ТРЦ

не действует ни одного торгово-развлекательного центра. Частично этот сегмент представляет продуктовый супермаркет «Семья», торговый центр и комплекс, включающий рестораны и кафе.

Открытие крупномасштабного торгово-развлекательного центра в Добрянке пока нецелесообразно, заключает Елена Жданова.



РЕКОНСТРУКЦИЯ

● Любовь Анкудинова

ИЗ «ЗАПОРОЖЦА» В «МЕРСЕДЕС»

Московская компания предлагает решить проблему хрущевок в Перми. По словам экспертов, реконструировать старые дома можно не прибегая к сносу зданий.



Москвичи предлагают сделать хрущевки выше

Как стало известно Building b. c., в ближайшее время московская фирма «Мосжилмодернизация» (МЖМ) представит администрации Перми план решения проблемы хрущевок. Как рассказал корреспонденту издания финансовый директор компании Николай Мельников, МЖМ предлагает реконструировать пятиэтажки без сноса домов и выселения жителей.

По его словам, улучшение состояния объекта проводится путем надстройки автономного каркаса, который является несущим элементом и для старого, просевшего, здания и для новых

этажей. Затем на уровне конька кровли старого дома возводится железобетонное основание, опирающееся на колонны каркаса. Николай Мельников отметил, что «Мосжилмодернизация» уже реализует проекты по данной технологии в Москве и Калуге.

Специалисты МЖМ уверяют, что предлагаемый ими способ реконструкции зданий позволит серьезно увеличить жилую площадь объектов и при этом снизить стоимость квадратного метра в них. «Покупателям новых квартир квадратный метр в наших домах обойдется примерно в 24 тыс. рублей, – обещает Николай Мель-

ников. – Этот уровень, как вы понимаете, несопоставим не только со столичными, но и с региональными, в том числе пермскими, ценами».

За последние несколько лет в Перми не раз всплывал вопрос о необходимости реконструкции кварталов, застроенных хрущевками. Попытку сдвинуть проблему с мертвой точки сделала «Камская долина», предложив реконструировать микрорайон Городские Горки. Но до сих пор компания не приступила к активной фазе реализации своего замысла. Недавно эту же тему затронули разработчики мастер-плана Перми, специалисты голландской компании КСАР. Во время презентации своей работы они неоднократно демонстрировали белые пятна на карте Перми, если стереть с нее все дома, построенные в шестидесятые-семидесятые годы прошлого века. Поэтому поиск новых решений особенно актуален сейчас, когда речь идет о подготовке Генплана города и способах его воплощения в жизнь.

По словам заместителя главы администрации Перми, руководителя блока «Пространственное развитие» Лилии Ширяевой, городские власти готовы рассматривать любые предложения и решения, если они позволяют вписать реконструированные объекты в существующий облик города.

«Строительство мансардных

этажей имеет потенциальную привлекательность. В ряде городов России данные проекты реализуются с разной степенью успешности. Проекты мансардных этажей могут быть выгодны как для жителей – собственников реконструируемых домов, так и для инвесторов, но при условии согласия собственников и гарантированного профессионализма застройщиков», – уверена Лилия Ширяева. Между тем пермские строители не проявили большого энтузиазма, узнав о предлагаемой МЖМ технологии. Они напомнили, что специалисты различных московских компаний уже неоднократно выходили к администрации города с подобными предложениями, но их идеи так и не были воплощены в жизнь.

Александр Черепанов, исполнительный директор ассоциации «Пермские строители» :

– Многое зависит от того, удастся ли согласовать вопросы по реконструкции дома с жителями и договориться насчет подключения коммуникаций. Организационно это очень непростые вопросы. С этой точки зрения проект, предложенный в свое время «Камской долиной», мне кажется более реалистичным и эффективным.

Генеральный директор «Камской долины» Андрей Гладиков считает, что провести реконструкцию здания, не выселив при этом жильцов, – идея утопичная, которая придется по душе далеко не каждому собственнику.

Собеседник Building b. c. также высказал ряд вопросов относительно того, как собственники квартир в мансарде будут подниматься на свой этаж. «Как обывателю мне непонятно, каким образом можно организовать лифт в подобных зданиях. Или новым жильцам тоже придется подниматься пешком? – задался вопросом г-н Гладиков. – Мне все-таки кажется, что в старых объемах невозможно построить новое жилье. «Запорожец», сколько его ни перестраивай, не станет «мерседесом».

Несмотря на все высказанные замечания, эксперты заявили, что в Перми сегодня достаточно хрущевок, чтобы москвичи могли продемонстрировать эффективность своей технологии. По данным компании МЖМ, на территории России в 50–80-х годах построено 335 тысяч хрущевок, проектный срок которых уже подошел или подходит к концу. По данным аналитического отдела «Камской долины», в 2008 году жилищный фонд в Перми насчитывал 20,7 млн кв. метров, 33 % из этого объема приходится на так называемые хрущевки и «брежневки». При нынешних мощностях реконструкция хрущевок путем сноса – возведения может растянуться в России, по мнению Николая Мельникова, более чем на сто лет.



У «КАМСКОЙ ДОЛИНЫ» ЗАКОНЧИЛСЯ ТЕХНИЧЕСКИЙ ДЕФОЛТ

В начале июля истек срок технического дефолта, объявленного ОАО «Камская долина», по третьему облигационному займу, последний купонный по которому компания должна была погасить 4 июня. Как рассказал корреспонденту «бс» финансовый директор компании Владимир Пучнин, сейчас андеррайтер ведет переговоры о возможности реструктуризации долга. Держателей облигаций много, и говорить о каких-либо результатах переговоров пока преждевременно. Думаю, что картина прояснится к концу месяца, заявил Владимир Пучнин. По данным «бс», в Арбитражном суде Пермского края уже зарегистрированы иски от держателей облигаций «Камской долины».

«СЕДЬМОЙ КОНТИНЕТ» ВНОВЬ БРОСАЕТ ЯКОРЬ В «КОЛИЗЕЕ»

Как стало известно «бс», деловой центр «Колизей» заключил мировое соглашение с якорным арендатором ТЦ «Колизей Сinема» – «Седьмым континентом-Р». На состоявшемся заседании Арбитражного суда Пермского края стороны предъявили суду подписанное ими мировое соглашение. Как рассказала корреспонденту издания генеральный директор делового центра Марина Медведева, «Колизей» продолжит партнерские отношения со своим якорным арендатором. Компания пошла на уступки и изменила способ начисления арендной платы. Теперь ритейлер в качестве арендной платы будет вносить сумму, равную 7 % от оборота супермаркета. «Такой способ начисления аренды нас устраивает, по крайней мере до 1 февраля 2010 года», – заявила Марина Медведева. В связи с подписанием мирового соглашения стороны обещали отказаться от исковых требований. Напомним, «Седьмой-континент-Р» обратился в суд с требованием о досрочном расторжении договора аренды, подписанного на 15 лет. Причиной иска, по словам представителя истца Ирины Колесниковой, послужила изменившаяся экономическая ситуация, которая привела к резкому росту арендной платы. Размер арендной платы устанавливался в рублях, но договором было предусмотрено, что оплата идет в долларах. В период кризиса в связи с изменением курса доллара изменился и размер арендной платы. Стороны не смогли достигнуть договоренностей, в связи с чем «Седьмой континент» обратился в суд. В свою очередь «Колизей» подал встречный иск с просьбой обязать ритейлера выплатить задолженность по аренде, поскольку «Седьмой континент» не платил за аренду с конца прошлого года. Размер исковых требований превысил 10,2 млн рублей. Напомним, ранее Марина Медведева также сообщала, что в случае ухода арендатора компания откроет собственный продуктовый супермаркет на освободившихся площадях.

ПЕРМЯКИ ПРЕДПОЧИТАЮТ ЖИТЬ В ПРИГОРОДЕ

Как показали результаты опроса, проведенного на сайте администрации Перми, более половины жителей Перми (51 %) предпочитают жить за пределами городской черты, но при этом ездить на работу в центр. И только 5 % респондентов хотели бы жить в центре города, независимо от места работы. Для 26 % пермяков ключевым аргументом при выборе места жительства является близость к работе, независимо от того, где она находится. Еще 17 % пермяков хотели бы не только жить в центре, но и приходить на работу в офис, расположенный в центральных районах города.

ЗАВЕРШЕНО ВОЗВЕДЕНИЕ ФУНДАМЕНТА ЗДАНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ ГИПЕРМАРКЕТА CASTORAMA

ООО «КУБ-Стройкомплекс» в рамках соглашения с генеральным подрядчиком строительства гипермаркета Castorama ПО «Пермпромжилстрой» закончило выполнение нулевого цикла строительства административного блока торгового комплекса и приступило к возведению его первого этажа. Строительство двухэтажного здания администрации торгового центра строительных материалов общей площадью 1379,65 кв. метров ведется с применением сборно-каркасной технологии КБК, поэтому ожидается, что каркас здания будет закончен уже в конце июля текущего года. Помимо выполнения СМР «КУБ-Стройкомплекс» осуществляет поставку железобетона для строительства объекта.

МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ РФ ГОТОВО ПРИОБРЕСТИ У ПЕРМСКИХ СТРОИТЕЛЕЙ ЕЩЕ 87 КВАРТИР

Федеральное ведомство объявило о проведении 4 августа 2009 года открытого аукциона на покупку 588 квартир для военнослужащих в двенадцати городах России, в том числе и в Перми. В краевом центре планируется приобрести 87 двух- и трехкомнатных квартир общей площадью 5705 кв. метров. Приобретаемое жилье разбито на два лота по 7 и 80 квартир. Первоначальная цена контракта составляет 191 млн 688 тыс. рублей (рассчитана исходя из стоимости 33,6 тыс. рублей за 1 кв. метр). Заявки на участие в тендере принимаются до 30 июля. Победитель аукциона будет обязан поставить жилье в течение четырех месяцев: согласно конкурсной документации, сроки передачи по лоту в 80 квартир – не позднее 15 декабря, а по лоту в 7 квартир – не позднее 1 декабря 2009 года. Информация об условиях открытого аукциона: <http://zakupki.gov.ru/Tender/ViewPurchase.aspx?PurchaseId=426431>. Напомним, 20 апреля этого года Министерство обороны РФ в рамках первого открытого аукциона приобрело в Перми 121 квартиру (2 лота). Победителями аукциона были признаны компании ОАО «УК «Австром» и ООО «Жилсоцинвест».

• Любовь Анкудинова

Дачный сезон

Пермяки начали отказываться от идеи приобрести дом в загородном поселке. Однако риэлторы оказались не готовы к такому повороту событий.



Пермяки предпочитают дачные домики коттеджам

В течение 2009 года количество планируемых к застройке коттеджных поселков сократилось более чем на 30 %. 8 % строящихся объектов были заморожены. Такие данные приводит аналитический отдел «Камской долины». По словам аналитика компании Натальи Лагуновой, кризис пришелся как раз на момент наиболее динамичного развития этого сегмента.

Если в июне 2005 года на пермском рынке, отмечает эксперт, насчитывалось 7 готовых и строящихся поселков, то к июню 2007-го их количество достигло 25–30. В конце того же периода объектов комплексного малоэтажного строительства было уже порядка 50.

Наталья Лагунова:
– Снижение активности наблюдалось на пермском рынке организованного загородного строительства с конца 2008 года. В тот момент в регионе насчитывалось примерно 85 коттеджных поселков (с учетом готовых, строящихся и планируемых к застройке), к июню текущего года их осталось меньше 80. Из них около 20 готовых (введенных в эксплуатацию) поселков, порядка 40 строящихся и 10 планируемых к застройке.

Несколько отличается от данных аналитиков «Камской долины» статистика консалтинговой группы «Зеленая миля». По подсчетам ее специалистов, на сегодняшний день в Пермском крае насчитывается примерно 75 организованных коттеджных поселков, 10 из которых запущены для проживания, порядка 40 застраиваются и более 20 находятся на стадии проекта (девелоперами куплена земля, составлен генплан поселка и проводится активная маркетинговая политика).

Руководитель другой консалтинговой группы, Research&Decisions, Регина Давлетшина более категорична и считает, что в настоящее время можно говорить лишь о 10 жизнеспособных поселках, дома в которых выставлены на продажу.

В период кризиса многие девелоперы были вынуждены отказаться от своих планов: одни отложили реализацию проектов до лучших времен, другие решились на продажу ранее

втридорога приобретенных земельных участков. Те, кому отступить некуда, идут на снижение цен и с помощью различных бонусов и акций пытаются договориться с оставшимися на рынке покупателями.

Элита в почете. По просьбе Building b.c. специалисты строительных компаний, аналитики, а также риэлторы назвали лучшие объекты загородного строительства, представленные сегодня на пермском рынке. Эксперты издания оказались единодушны в своем выборе. Почти все, оценивая коттеджные поселки, отметили, что образцовым объектом в этом сегменте можно назвать элитную деревню Демидково – за четкую концепцию и соответствие ей, а также удачное местоположение. С этой же точки зрения достойными внимания, по мнению специалистов, можно считать поселки Протасы, Южная Усадьба, Лукоморье, Троицкие поляны – 4, Вернисаж.

До наступления кризиса, оценивая рынок загородного строительства, аналитики не устали повторять, что девелоперы не ограничивали себя строгими рамками и пытались устанавливать свои правила игры. Несформированный рынок позволял застройщикам определять статус своего поселка независимо от того, соответствует ли он обязательным параметрам. В соответствии с выбранной категорией назначалась цена.

Ольга Пермякова, руководитель консалтинговой группы «Зеленая миля»:

– Организованные коттеджные поселки разделились на три основные категории: «элит», «бизнес» и «эконом». Ввиду незрелости пермского рынка загородного домостроения данная классификация очень условна. Границы ценообразования между классами размыты. Единственное, что объединяет все категории, – высокий доход собственников. То, что эконом-класс – самый низший, лишь создает иллюзию доступности данного вида продукта.

Позволить себе купить коттедж в загородном поселке до сих пор мог лишь покупатель с тугим ко-

шельком, в то время как основной спрос, по оценкам специалистов, сосредоточен в более низком ценовом сегменте. Кроме того, цены на такие объекты стабильно росли.

По словам генерального директора агентства недвижимости «Надежда» Ольги Мальцевой, с 1998-го по 2008 год рост цен на рынке загородной недвижимости составил 100 %. В то же время в организованных коттеджных поселках произошло двукратное увеличение цены за последние два года.

В связи с тем что политика ценообразования зачастую основывалась на интуитивных предположениях и собственных запросах девелоперов, разброс цен на рынке был существенным. Говорить о средней стоимости квадратного метра в этом сегменте сложно. Специалисты «Зеленой мили» попытались рассчитать этот показатель, разделив коттеджи на категории в зависимости от площади дома. По данным аналитиков компании, стоимость квадратного метра загородного жилья в Пермском крае варьируется в пределах от 17,04 тыс. рублей в особняке, площадь которого превышает 500 кв. метров, до 50,54 тыс. рублей за кв. метр в небольшом доме до 100 кв. метров (подробнее – см. таблицу).

С учетом того, что ипотека стала недоступной для населения, позволить себе купить загородный дом в поселке сейчас могут лишь люди с доходом выше среднего, имеющие сбережения.

Владимир Радченко, заместитель генерального директора по развитию ЗАО «РОДЭКС-ЮКОН»:

– Сегодня на рынке загородного жилья практически не представлены поселки, реализующие принцип доступности и комфорта. Если в 2008 году дом площадью 100 кв. метров соответствовал по цене двухкомнатной квартире в Перми, то сегодня расхождение в стоимости стало более значительным.

Вернулись к народу. Застройщик и инвесторы все чаще приходят к пониманию, что при разработке концепции загородного поселка в первую очередь необходимо ориентироваться

Офис: Деловой центр "Серпо"
ул. Орджоникидзе, 61 офис 317
тел/факс (342) 2110-710, 2110-709
www.g-mile.biz; info@g-mile.biz

Оценка недвижимости, земли
Оценка машин, оборудования, транспорта
Межевание

Маркетинговые исследования

На правах рекламы

одном поселке. Теперь в моду входит покупка дач.
ТИЙ.

на покупателя среднего класса.
Алексей Демкин, заместитель генерального директора Пермского завода силикатных панелей:

– Безусловно, чем ниже ценовой сегмент, тем шире рынок. По статистике, богатых людей в России 10 %, среднего класса – порядка 20 % и еще около 10 % – люди, живущие за чертой бедности. Таким образом, порядка 60 % – социальная группа «ниже среднего», по которой кризис как раз и ударил наименее сильно. Но на сегодня данный класс менее всего готов вступать в покупку загородной недвижимости, поскольку не способен кредитоваться. Поэтому, на мой взгляд, в продажах загородной недвижимости нужно ориентироваться все-таки на средний класс.

В связи с этим в последнее время можно наблюдать тенденцию роста строительства (планирования) коттеджных поселков эконом-класса, нежели «бизнес». «Примерами таких объектов, – отмечает Ольга Пермякова, – являются новые проекты (рассчитанные на покупателей с более низким уровнем дохода), с минимальным набором инфраструктуры, вдали от водоемов, с малой площадью дома (до 100 кв. метров) и участка (6–7 соток)». В качестве таковых она приводит Строгановский Посад и Дворцовую Слудку.

В качестве примера новых проектов можно назвать «Строгановский Посад», «Хохловские Горки – 4», «Успенку», «V – LIFE», «Новую Хохловку» и другие.

Риэлторы на сегодняшний день отмечают наибольшую покупательскую активность в совершенно других сегментах. По словам директора агентства недвижимости «Респект» Алексея Ананьева, спрос на загородную недвижимость распался на две категории: дачи для сезонного проживания ценой до 200 тыс. рублей и сверхдорогие объекты стоимостью 6 млн и более. «Средний сегмент – загородный дом, как альтернатива квартире для постоянного проживания, – с рынка практически исчез. Спрос на дачи очень высок – люди ищут возможность выходные проводить за городом,

пусть и в не очень комфортабельных условиях. К сожалению, риэлторы оказались не готовы к удовлетворению такого спроса – как правило, земля у собственников находится в неопределенном статусе, и затраты на проведение сделки очень высоки», – отметил Алексей Ананьев.

Коттедж с подарком. В поисках путей выхода из сложившейся ситуации инвесторы находят разные решения.

Владимир Радченко:
– Наиболее привлекательное предложение для покупателя – это готовый дом в организованном поселке со всеми коммуникациями. Но такие предложения на текущий момент существуют в основном в сегментах «бизнес» и «премиум». Всем остальным приходится либо снижать цены, либо предлагать что-либо «в подарок».

Поэтому в последнее время распространена практика различных акций, например мансарда в подарок, рассрочка платежей и т. п. В зависимости от того, строил ли девелопер на собственные средства или привлекал заемный капитал, корректируется и ценовая политика. Одни предпочитают держать стоимость квадратного метра на прежнем уровне. Другие идут на уступки покупателям. По словам Ольги Мальцевой, два одинаковых объекта, расположенных в одном и том же месте, могут продаваться, например, за 300 тыс. и 1 млн рублей.

По оценкам Research&Decisions в среднем цены на некоторые коттеджи снизились на 30–50 %. Аналитики «Камской долины» отмечают, что в поселках, где застройщики уже перешли к распродаже размежеванных земельных участков, наблюдается наибольшее снижение цены. С начала года по ряду объектов оно достигло 50 %. Между тем анализ данных средней цены на рынке, которые приводит «Зеленая миля» показывает, что стоимость квадратного метра на коттеджи растет. Эксперты объясняют это тем, что за последний год на продажу было выставлено много элитных поселков.

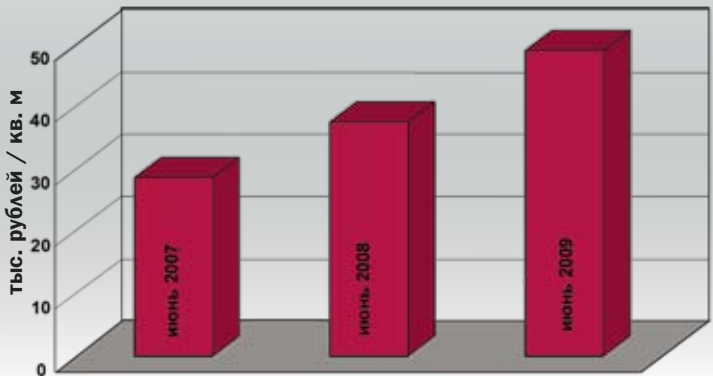
Во многих реализуемых проектах инвесторы отступают от первоначальной концепции и переходят к распродаже земельных участков, в условиях кризиса ряд девелоперов исключают из цены участка стоимость проведения коммуникаций, оставляя их оплату на покупателя. По мнению Натальи Лагуновой, это наиболее яркие тенденции последнего времени в загородном строительстве.

Кроме того, с недавних пор среди девелоперов стали более популярными проекты строительства дачных поселков. «Дома в таких поселках предназначены для сезонного проживания, таким образом, снижается стоимость строительства домов. Также выходят на рынок проекты строительства «дешевых» коттеджей – домов, строящихся по технологиям быстросборного каркасного домостроения», – отмечает аналитик «Камской долины».

Эксперты Building b.c. уверены: несмотря на кризис, в ближайшей перспективе стоит ожидать стабилизацию спроса на индивидуальные загородные дома, рынок отыграется, и рост цен будет более динамичным, чем оказалось падение. В выигрыше останутся те девелоперы, кто сейчас смог найти средства и довести дело до конца, не замораживая строительство.

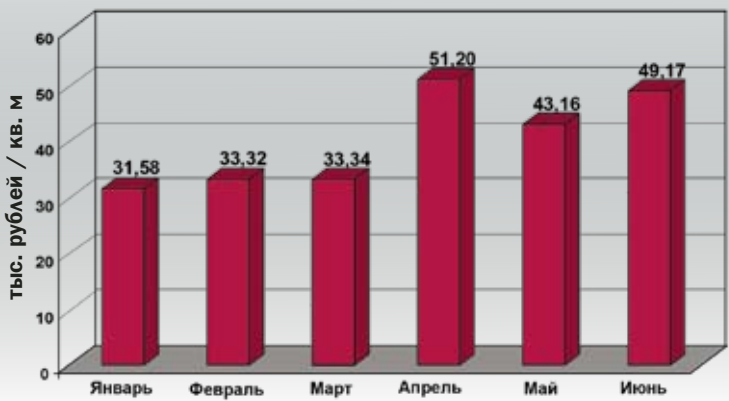
«У тех, кто нашел средства, есть реальная возможность получить в будущем сверхприбыль, сэкономив на затратах сегодня, ведь стоимость земли упала в среднем на 15–20 % и выше (по сравнению с докризисным уровнем). Это по анализу цен предложения, тогда как цены фактических сделок снизились на 50 % и выше. К тому же теперь очень широк выбор земельных участков», – отмечает Ольга Пермякова. Уже сейчас, по данным риэлторов, на рынке появились покупатели-инвесторы, которые, пользуясь снижением цен и имея доступ к кредитам, скупают активы.

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА КОТТЕДЖЕЙ В ОРГАНИЗОВАННЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКАХ ЗА 2007–2009 ГОДЫ



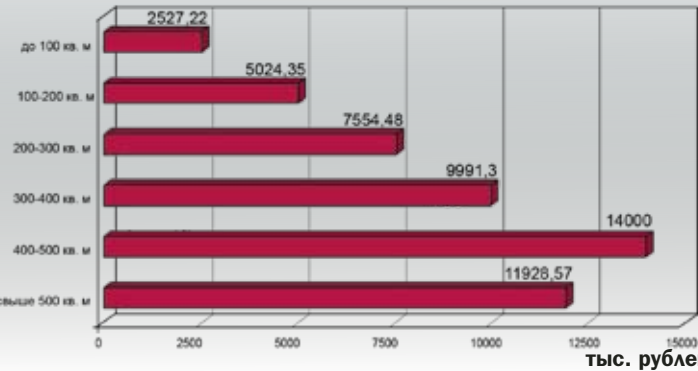
Источник – КГ «Зеленая миля»

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА КОТТЕДЖЕЙ В ОРГАНИЗОВАННЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКАХ ЗА 2009 ГОД



Источник – КГ «Зеленая миля»

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОТТЕДЖА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПЛОЩАДИ ДОМА



Источник – КГ «Зеленая миля»

Ольга Пермякова, руководитель консалтинговой группы «Зеленая миля»:

– Сегодня коттедж не по карману пермяку со средним доходом, если он не владеет большой городской квартирой в элитной новостройке.

Средняя стоимость 2–3-комнатной квартиры в доме старой застройки в не-отдаленном районе города составляет на сегодняшний день в среднем 2–3 млн рублей, цена предложения коттеджа общей площадью 100–200 кв. метров – около 5 млн рублей.

Таким образом, не хватает 2,5–3 млн рублей. Воспользовавшись даже льготной ставкой по кредиту (ипотека «Молодая семья» – 13,5 %, при максимальном сроке кредитования – 10 лет), собственник ежемесячно будет выплачивать более 50 тыс. рублей, что почти в два раза превышает средний достаток горожан.

К тому же в стоимость коттеджа не входит отделка помещений, обустройство площадки перед домом, содержание коттеджа (выплаты управляющей компании за вывоз мусора, уборку территорий, охрану, газ, тепло, электричество и т. д.). Таким образом, затраты на приобретение дома и его содержание несопоставимы с затратами на покупку квартиры, что не делает загородное жилье (в частности, в коттеджном поселке) альтернативой городской квартире.



Пермский завод
силикатных панелей
ООО «Торговый дом ПЗСП»

27 готовых проектов коттеджей
Строительство «под ключ»
Комплектация материалами

Проект «К-10»



Выбор за Вами!..

г. Пермь, ул. Докучаева, 31, каб. 27
Интернет: www.pzsp.ru

(342) 219-67-07

На правах рекламы

● Вячеслав Белобородов

Раскаты дома

Рынок кровельных материалов поддерживается активностью частных застройщиков. Поставщики корректируют цены и делают ставку на новые продукты.



Каким бы ни был дом – крыша нужна каждому

Перспективный сегмент.

По оценке экспертов, потребность в кровельных материалах (КМ) российского строительного рынка составляет 1–1,5 млрд кв. метров в год. Столь значительный разброс объясняется тем, что крыши требуются не только новостройкам, но и существующим домам. В начале 2000-х годов, с активизацией строительства, на рынке наблюдался значительный дефицит таких материалов, особенно в сезон наибольшего спроса – с апреля по октябрь. Темпы роста сегмента в 2006–2008 годах,

в зависимости от вида материала и региона использования, составляли от 10 до 30 % в год. Таким образом, в прошлом году предложение на нем впервые превысило спрос.

Условно КМ можно разделить на две группы: материалы для плоских и скатных кровель. Аналитики рынка отмечают, что соотношение доли этих материалов примерно одинаково – 52 % и 48 % соответственно. При этом, по данным агентства Symbol-Marketing, скатные крыши имеют до 90 % новостроек и около 85 % построенных домов в стране. Основ-

ная масса этих зданий относится к индивидуальному сектору, который в меньшей степени пострадал от последствий кризиса. Таким образом, очевидно, сегмент КМ для скатной кровли в настоящее время остается наиболее привлекательным.

Игроки пермского рынка КМ затруднились дать оценку его объема. «Точный размер данного сегмента строительных материалов в Пермском крае определить сложно из-за большого числа участников и разнообразия предлагаемых товаров», – сообщает коммерческий директор ООО «Металл Профиль Урал» Кирилл Позмогов. – По нашим данным, по всем видам продукции в 2008 году он составлял около 5 млрд рублей». Несколько иную оценку дает руководитель отдела маркетинга пермского завода профнастила «Квин» Галина Польшалова: «В прошлом году объемы продаж завода по профнастилу составили более 630 млн рублей. По собственным исследованиям, мы занимаем около 50 % рынка и первое место среди его участников». Таким образом, сегмент пермского рынка материалов для скатной кровли составлял от 1,2 до 2,5 млрд рублей в год.

Раскинули сети. Крупные инвестиции в производство кровельных материалов привели к тому, что до 80 % рынка на сегодняшний день занимает российская продукция. Так, в развитие ПЗП «Квин» в 2005–2008 годах было вложено более 100 млн рублей. В последние годы произошла смена предпочте-

ний большинства потребителей от асбестоцементного шифера к металлочерепице и профилированному оцинкованному листу. «Сегодня металлочерепица – стандарт рынка и продается без лишних маркетинговых усилий. Покупателей, как правило, не надо убеждать в преимуществах данного материала», – считает руководитель ОСП ООО «Металл Профиль Урал» Андрей Чернов. С ним согласны и остальные опрошенные эксперты. По различным оценкам, на сегодняшний день эти материалы занимают до 2/3 объема рынка КМ для скатных кровель.

Игроков сегмента условно можно разделить на две категории – производители (региональные представительства) материалов и трейдеры, занимающиеся поставками КМ различных заводов. «На территории края представлены все крупнейшие российские производители», – сообщает директор Пермского филиала группы заводов «Инси» Андрей Зайцев. – Это объясняется тем, что наш регион отличался высокой инвестиционной активностью в строительстве». Лидерами рынка, таким образом, можно считать ООО «Металл Профиль Урал», ПЗП «Квин» (единственный пермский производитель материалов), «Инси», «Маяк-Профиль», «Металл-комплект», «Сталепромышленная компания», «Центрметалл», «Теплов и Сухов», «Дедал». Большинство экспертов затруднились сказать, какую долю занимает каждый из игроков. «Мелких игроков на рынке много из-за его доступности, он перенасыщен

и по плотности напоминает сегмент черного металла», – сообщает Кирилл Позмогов. По замечанию Андрея Чернова, крупные российские производители в последние 5 лет приложили немало усилий для развития сети дистрибуции, но сейчас задачи ее расширения уже не стоит. «Многие частные покупатели сейчас, добиваясь более значительных скидок и гарантии на материалы, обращаются напрямую на завод-производитель, и некоторые из них идут на работу с такими заказчиками, что неблагоприятно влияет на положение дистрибьюторов», – отмечает Андрей Зайцев. Это же подтверждает и Андрей Чернов.

Стойкий частник. Структура покупательского спроса на рынке также трудно поддается оценке: доля индивидуальных заказчиков, по разным данным, составляет от 40 до 70 % от общего числа, сегмент промышленных и мелкооптовых потребителей – соответственно от 60 до 30 %. Единственное, в чем сошлись участники рынка, – существенное снижение заказов промышленными предприятиями, которое составляет от 30 до 50 %. «Как правило, металл-профиль, сайдинг и кровельные панели использовались при возведении новых зданий, предназначенных для размещения новых производств», – поясняет Андрей Зайцев. – Сейчас многие такие проекты заморожены, что и объясняет снижение спроса».

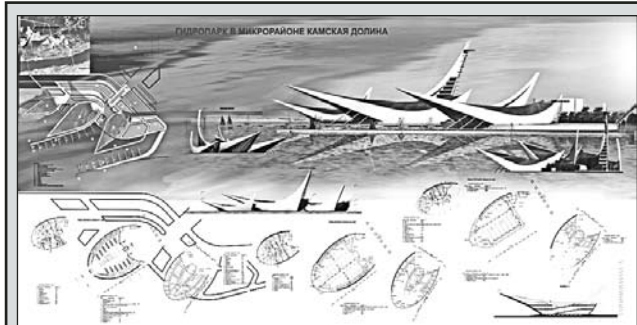
Окончание на стр. 18 ➔

● Любовь Анкудинова

НА ОТЛИЧНО!

На последнем градостроительном совете глава Перми Игорь Шубин обратился к заведующему кафедрой архитектуры Пермского филиала Российской академии живописи, ваяния и зодчества Виктору Щипалкину с просьбой представить ему лучшие дипломные работы студентов 2009 года. По словам г-на Щипалкина, этот год отличается от предыдущих: комиссия, в состав которой вошли ведущие архитекторы Перми, очень строго подошла к оценке дипломных работ. Место председателя комиссии занимал и. о. главного архитектора города Олег Горюнов, он и рекомендовал администрации города рассмотреть три оцененных на отлично работы, в которых предложены решения важных с градостроительной точки зрения задач. Building b.c. решил опубликовать работы.

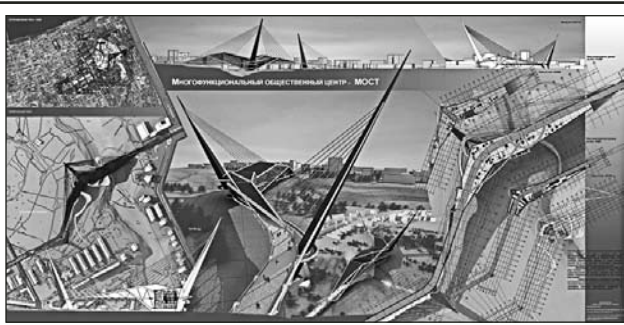
Пояснения к ним представлены кафедрой Пермского филиала Российской академии живописи, ваяния и зодчества.



Гидропарк в микрорайоне Камская Долина в Перми

Автор: Наталья Шайбекова
Руководитель: Виктор Щипалкин

Автор дипломной работы предложила разместить аквапарк на участке, который был зарезервирован для размещения объекта подобного типа в разработанном еще в 70-х годах прошлого века градостроительном плане. Проект включает яхт-клуб, аквапарк и акватеррариум. Объект представляет собой «парящие над водой конструкции, напоминающие корпуса фрегатов». Как следует из пояснительной записки к диплому, гидропарк мог бы стать своеобразными воротами столицы Пермского края.

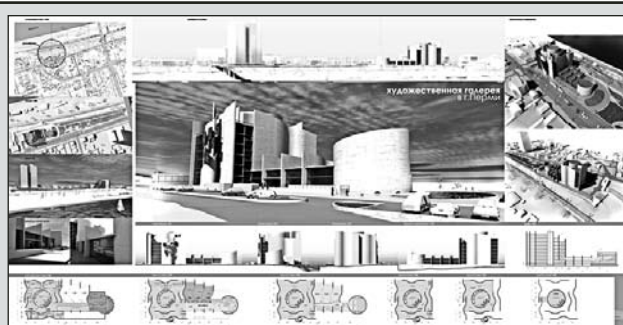


Многофункциональный общественный центр – мост через реку Егошиха в Перми

Автор: Гульнара Эль Идрисси
Руководитель: Вадим Шуванов

Тема строительства моста через пойму малых рек очень актуальна для Перми. Ранее в выпускных работах уже затрагивалась тема строительства многофункционального моста, но до сих пор молодые архитекторы предлагали размещать на мостовых переходах музеи, галереи и другие культурные объекты.

Автор этой работы предложила сделать торговопешеходный мост, соединяющий Свердловский и Мотовилихинский районы. Помимо этого проектом предусмотрена организация проезжей части, что помогло бы решить одну из транспортных проблем и разгрузить улицу Дружбы.



Художественная галерея в Перми

Автор: Вероника Щипалкина
Руководитель: Вадим Шуванов

Для размещения галереи выбрана площадка в районе ДК «Телта». Напомним, когда в Перми был объявлен конкурс на размещение Музея XXI века, именно эта площадка была зарезервирована для культурного объекта. Выпускники академии уже неоднократно обращались к этой теме, за 17 лет существования вуза 4 раза предлагали свои варианты размещения галереи.

● Полина Путыкова

Выше среднего

Несмотря на нисходящую динамику, квартиры в столице Прикамья остаются достаточно дорогими по сравнению с другими городами.

В конце июня Пермский аналитический центр опубликовал сравнительные цены на жилую недвижимость в Перми и столицах семи соседних регионов по итогам мая-июня. Информация получена из открытых источников. Как следует из анализа этих данных, пермское жилье по-прежнему остается достаточно дорогим: лишь Екатеринбург, безусловно, превосходит столицу Прикамья по уровню цен.

Если говорить о новостройках, то наиболее дорогое жилье предлагается в Уфе (данные по Екатеринбургу отсутствуют): здесь цена квадратного метра составляет 42 тыс. рублей, тогда как в Перми – 41,24 тыс. рублей. В то же время средний уровень по семи городам составляет 36,65 тыс. рублей. Ситуация на вторичном рынке несколько иная: здесь по дороговизне жилья Пермь уступает уже двум городам – Тюмени и Екатеринбургу. Тем не менее по сравнению с Кировом пермское жилье дороже на четверть.

По мнению Сергея Седова, директора Пермского аналитического центра, основным критерием, определяющим столь значительный разброс цен, является уровень жизни населения в регионе. Причем в последние месяцы в связи со свертыванием жилищного кредитования

в большинстве случаев этот фактор стал единственным. «Относительная дороговизна недвижимости в Перми объясняется достаточно высоким уровнем платежеспособного спроса», – считает Сергей Седов.

Его мнение подтверждает Сергей Медведев, начальник отдела операций с недвижимостью ООО «Инком Инвест. Управление недвижимостью» (Ижевск). При этом феномен дешевизны жилья в Казани при высоком уровне жизни населения объясняется политикой региональных властей. «Мощный административный ресурс позволял сдерживать рост цен относительно других регионов, кроме того, велась обширная программа по поддержке строительной отрасли, благодаря чему строительство жилья на душу населения в Татарстане находится на первом месте в России», – констатирует эксперт.

Кроме абсолютного уровня цен межрегиональные различия заключаются в разрыве между стоимостью жилья на первичном и вторичном рынках. В большинстве городов эти цифры отличаются менее чем на 10 %, исключение составляет лишь Тюмень: вторичное жилье здесь дороже первичного на 26 %.

Сергей Медведев:
– В этом городе строительство

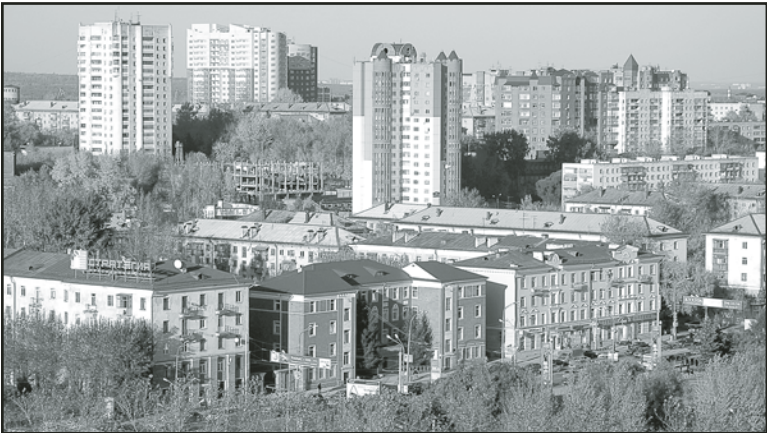
жилья возможно лишь на окраинах, к которым можно подъехать только через мосты, на которых бывают часовые пробки, тогда как вся вторичка сосредоточена в центре. Поэтому приоритетна покупка в центре на вторичном рынке, что и нашло отражение в уровне цен.

Свой путь. По мнению Регины Давлетшиной, тренды цен на недвижимость в различных городах одинаковы, однако периоды роста, стабилизации и снижения, а также интенсивность этих процессов различны. Эти особенности обусловлены эквивалентом цен (рублевым или долларовым), размерами рынка, численностью населения, его благосостоянием, отраслевой принадлежностью градообразующих предприятий и их размером, а также прочими особенностями.

Сергей Седов считает, что развитие рынка жилой недвижимости в Ижевске, Уфе и Екатеринбурге под влиянием кризиса происходит по схожему сценарию. «Во всех этих городах в последние 1,5 года сохранялась ситуация вялой коррекции, несмотря на то что с 2007 года серьезную поддержку рынку жилой недвижимости оказало ипотечное кредитование. Сейчас же, когда его объемы минимальны, цены на жилье опускаются до уровня, при котором квартиры покупаются не с помощью кредитов, а за счет накоплений», – считает эксперт.

По его мнению, принципиально иная ситуация сложилась в Перми. «Накануне кризиса рынок был перегрет, цены резко поднялись, теперь же они столь же резко идут вниз, рынок ищет дно. Только за июнь цены на первичном рынке снизились на 3,5 %, на вторичном – сразу на 7 %», – констатирует собеседник «bc».

Эксперты «bc» отмечают, что в настоящее время ситуация на рынке первичного жилья Перми характеризуется замедлением темпов снижения цен, на вторичном рынке



По уровню цен на жилье Пермь в числе первых

стабилизация наступит в течение лета. «С начала года в Перми цены на вторичном рынке снизились на 26,5 %, на рынке новостроек – на 14,1 %. В настоящий момент можно считать, что цены достигли своего дна, однако, учитывая инертность рынка, снижение цен может продолжиться и летом. По сути, цена по ряду новостроек и так уже находится на уровне себестоимости, это и является одной из причин приостановки падения цен на новостройки», – отмечает Регина Давлетшина. При этом, по словам Павла Горячкина, президента Союза инженеров-сметчиков, согласно обзору 14-ти крупнейших городов России, подготовленному аналитическим центром GED Analytics, именно в Перми снижение цен на новостройки в период кризиса было максимальным.

На годы. В качестве факторов, способных повлиять на динамику цен на жилье в ближайшие месяцы, эксперты «bc» называют состояние макроэкономики. «На цены особое влияние будет оказывать в целом изменение экономической конъюнктуры региона: изменение объемов выпуска промышленных предприятий, изменение занятости и доходов населения. Вторая группа

факторов – это особые тенденции на рынке недвижимости: реализация дефолтовых объектов на рынке недвижимости, а также тот факт, что застройщики расплачиваются с подрядчиками квартирами, которые в свою очередь продают со снижением цен», – прогнозирует Регина Давлетшина.

Пока же оживления рынка ждать не приходится. «Все факты свидетельствуют о том, что оживления не будет еще долго, однако рынок недвижимости восстанавливается раньше экономики в целом, поэтому предположительно с 2010 года пойдут изменения, возможно даже положительные», – считает Регина Давлетшина. Павел Горячкин делает более оптимистичные прогнозы. По его оценкам, тенденция снижения цен на рынке продолжится до конца 2009 года. В то же время Сергей Седов прогнозирует рынок длительную стагнацию. «Цены близки к своей нижней точке, и если в регионе серьезно не обрушится уровень зарплат, нас ждет вялая стагнация на годы. Вынырнуть можно только при оживлении глобальной экономики, затем российской и соответственно региональной», – уверен собеседник «bc».



СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ТЫС. РУБ./КВ. М

Город	Первичная недвижимость	Вторичная недвижимость
Ижевск	34,40	36,60
Уфа	42,00	39,74
Пермь	41,24	41,20
Казань	35,89	36,00
Екатеринбург	нет данных	54,92
Киров	29,55	33,00
Тюмень	38,00	47,77
Челябинск	35,46	38,38
Средние цены	36,65	38,96

Источник – Пермский аналитический центр, УК «АССО-Строй» (г. Ижевск)

ПРОИЗВОДСТВО

● Любовь Анкудинова

ЦЕЛЬ – ВЫЖИТЬ

Объемы производства строительных материалов в Прикамье упали почти в два раза. Руководители профильных предприятий уверяют, что снижение дохода компаний оказалось еще более существенным.

По данным исследования, проведенного специалистами ГК «Поллукс», падение цен на строительные материалы в Пермском крае за прошедшие полгода составило от 3 до 28 %. Стоимость бетона снизилась на 15–28 %, товарный раствор подешевел на 5–26 %. Компания оценила ценовую политику 19 предприятий, работающих на территории региона. И лишь одна из рассматриваемых компаний официально повысила цены на свою продукцию (на 32 %). Остальные производители стройматериалов с начала 2009 года в среднем успели переписать прайсы как минимум 2 раза. «В принципе, это нормально, цены, как правило, пересматриваются один раз в квартал. Но если брать не среднестатистические данные, а анализировать ценовую политику каждого предприятия, то картина выглядит иначе: отдель-

ные компании (4 шт.) официальные цены не меняли ни разу, 5 компаний корректировали цены один раз, еще столько же – сделали это пять раз. Три компании изменили цены 2 раза, и по одной компании корректировали цены 4 и 5 раз», – отмечают эксперты «Поллукса». По их мнению, такое поведение ярко характеризует кризисные явления в отрасли.

Столь значительное сокращение цен стало следствием снижающегося спроса. По данным предприятий, объемы выпуска стройматериалов, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, упали на 30–50 %. По словам заместителя генерального директора «Горнозаводскцемент» Анатолия Мокрушина, продажи цемента на предприятии снизились примерно на 50 %, железобетона – на 30%. На 40 %, по словам президента ГК «Поллукс» Алексея Шилиева,

сократилось производство стройматериалов на «КУБ-Стройкомплекс», одном из дочерних предприятий

По данным Пермь-стата, в период с января по май текущего года предприятиями Пермского края было произведено 101,2 тыс. тонн цемента и 101,9 тыс. куб. метров сборных конструкций и деталей из железобетона. Таким образом, объемы производства этих стройматериалов сократились по сравнению с прошлым годом на 86,1 % и 59,2 % соответственно.

компании. В 3 раза снизились производственные показатели Пермского завода металлоконструкций.

По словам генерального директора завода Евгения Фомина, за прошедший год изменился перечень клиентов компании. Если раньше 90 % заказов на предприятие поступало от строителей, то сейчас основными клиентами выступают энергетики. Заказы от строителей, по словам генерального директора Краснокамского ЖБК Инны Чирковой, поступают благодаря тому, что они берут подряды у крупных организаций, например выполняя заказы нефтяников, энергетиков. «Заказов для гражданского строительства очень мало. В основном от тех, кто строит на бюджетные деньги», – отмечает собеседница Building b. c. Стабильным остается лишь число частных заказчиков. Инна Чиркова утверждает, что их доля составляет 25–30 %. В связи с этим «КУБ-Стройкомплекс» заявил

о том, что в своей работе сделал акцент на частниках.

Кроме того, среди предприятий строительной отрасли все большую популярность приобретают сделки по взаимозачету. По словам Инны Чирковой, «живые» деньги, которые получает компания, уходят на уплату налогов, коммунальные платежи и зарплату. Большая часть расчетов проходит по взаимозачетам (подробнее об этом – в статье «Квартирзачет», стр. 12 этого номера).

Сложившуюся ситуацию производители стройматериалов объясняют исключительно кризисными явлениями. Многие из собеседников издания поделились, что в связи со спадом производства прибыль, полученная предприятием, в этом году оказалась в разы меньше показателей прошлого года.



Город мира



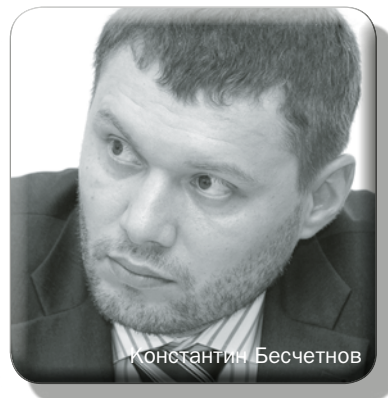
Олег Чиркунов



Виктор Тарасенко



Елена Гонцова



Константин Бесчетнов



Кейс Христиансе

За последний год подготовка Генерального плана стала одной из наиболее обсуждаемых тем в Перми. С каждым приездом разработчиков мастер-плана градостроительные перспективы будущего города становятся все более четкими. Уже решено, в каких границах развиваться Перми, предложены наработки по транспортной схеме, обсуждались вопросы размещения различных объектов, важных с точки зрения архитектурного облика. Иностранцы представили также свое видение набережной. Из отдельных кусочков постепенно начинает складываться единая картина городского пространства. Редакция Building b. c. решила спросить людей, заинтересованных в развитии Перми, о том, на какой город мира, на их взгляд, должна быть похожа столица Пермского края.

Олег Чиркунов, губернатор Пермского края:

– В мире невозможно найти два одинаковых города. Мне очень нравятся центральные части тех городов, где кипит жизнь, например в Барселоне. Понятно, что мы никогда не будем похожи на Барселону по духу, потому что это курортный город. Но важно, что там есть ощущение жизни. И наша задача – увеличить количество людей на улицах, площадях, показать, что в Перми кипит жизнь.

Быть похожими на северные города, например Хельсинки или Стокгольм? По климату, возможно, да, но по ощущениям мы более теплый город, более энергичный.

Виктор Тарасенко, архитектор:

– Если отвечать на поставленный

вопрос буквально, то меньше всего хотелось бы, чтобы наш город был похож на какой-либо другой, по той простой причине, что лично мне вполне достаточно одного Амстердама, одного Нью-Йорка и одной Жмеринки.

В более широком смысле я бы сказал, что города делают люди. И чем больше на этом свете будет людей, прежде всего власть имущих, по-настоящему любящих не только свой коттедж или квартиру, но и свой двор, свою улицу и свой город, тем меньше будет у городов желания быть похожими на какие-либо другие.

Елена Гонцова, руководитель краевого центра охраны памятников:

– Мне кажется, что Пермь должна быть уникальным городом, не

похожим ни на какое другое место в мире. Конечно, у нее могут быть общие черты с другими городами. Например, в Германии есть масса промышленных городов, опыт которых можно использовать. Или развивая культурное пространство, мы пытаемся походить на города с более богатой историей, традицией и туристическим потенциалом. Но совокупность всех этих факторов все равно делает Пермь уникальной. Конечно, всем нам хочется, чтобы город стал лучше, и во многом это зависит от тех людей, которые здесь живут и им управляют. Когда они начнут мыслить в интересах города, то жить здесь будет комфортнее.

Константин Бесчетнов, депутат Государственной Думы РФ:

– Я бы хотел, чтобы другие го-

рода становились похожими на Пермь. Для этого нужно работать, преобразовать город, делать его неповторимым, красивым, комфортным для проживания и работы, непохожим на другие мегаполисы, чтобы соседние территории равнялись на Пермь.

Безусловно, пока город далек от идеала, чтобы его преобразить, многое предстоит сделать. Однако нет предела совершенству, главное – ставить перед собой заповедные задачи и стремиться их выполнить. Пермьки сильные и целеустремленные люди, все зависит от них самих. Нельзя только надеяться на властей, таким образом становясь на позицию людей, которые ничего не решают.

Кейс Христиансе:

– Разумеется, прямая аналогия здесь невозможна. Сравнивать Пермь, например, с другими городами на реке очень сложно, так как большая часть из них – это города на двух берегах. В силу определенной ширины Камы и относительно прямой линии берега Пермь больше похожа на город у моря, поэтому мы не можем сравнивать ее, к примеру, с Гамбургом.

Если говорить о транспорте,

в особенности общественном транспорте, то, наверное, Берлин. Если искать образец качественного общественного пространства и безопасной среды, Копенгаген был бы самым удачным образцом. В качестве аналога компактного города с четко определенными границами застройки подходит опять-таки Берлин. Причем Берлин и Лондон имеют так называемый зеленый пояс, предохраняющий города от расплзания и стимулирующий эффективное использование существующей территории. С Цюриха можно однозначно брать пример как с города, где созданы отличные условия для бизнеса. А Санкт-Петербург с его традиционным взаимоотношением улица – площадь – дом является прекрасным примером, конечно, не для уровня амбиций, но для организации городской структуры.

Для определения, какой Пермь должна стать в будущем и какой будет ее позиция среди других городов, очень важно выбрать правильный тон и верное направление.



Раскаты дома

➔ Окончание.
Начало на стр. 16

«Предприятия добывающих отраслей, ориентированные на экспорт, придерживаются принятых планов ремонта – потребление КМ с их стороны не наблюдается», – отмечают специалисты ООО «Теплов и Сухов».

Частные застройщики, наоборот, демонстрируют прежний уровень потребления. «В этом сезоне, в связи с ожидаемыми последствиями кризиса, мы прогнозировали снижение спроса в данном сегменте на уровне 8–10 %, – сообщает Галина Польшгалова. – К счастью, наши предположения не оправдались, и по результатам первых месяцев даже наблюдается небольшой рост покупательской активности, в связи с чем мы немного повысили цену на свою продукцию». Доля комплексных застройщиков коттеджных поселков в этой массе незначительна.

«В лучшие годы она составляла не более 4–6 % от общей массы», – оценивает Андрей Чернов.

В структуре потребителей КМ четко обозначились две основные группы: покупатели материалов премиум- и эконом-класса. «Потребители КМ среднего ценового сегмента практически исчезли с рынка, переориентировавшись на дешевые материалы», – отмечает Андрей Чернов. При этом среди покупателей материалов премиум- и бизнес-класса наблюдается существенное снижение спроса. «Трудно оценить его в процентном выражении, но ряд крупных проектов, начатых в прошлом году, заморожены, и для компании это чувствительно», – сообщает директор ООО «Кровли из Европы» Светлана Алтухова.

Привет из Китая. В условиях высокой конкуренции цена на продукцию становится одним из важнейших инструментов

борьбы за покупателя: «На фоне снижения цены на сырье стоимость КМ упала на 20–25 % к уровню октября 2008 года», – оценивает Галина Польшгалова. С этой же оценкой согласен Андрей Зайцев: «Сейчас компания проводит различные акции для стимулирования спроса, предлагая скидки на 10–15 %, – констатирует он. Помимо этого продавцы активно предоставляют дополнительные услуги – проектирование и расчет потребности в материалах. Мелкие участники рынка, выживающие за счет объемных скидок производителей и дистрибьюторов, занимаются доставкой материалов покупателям, предлагают услуги монтажа. «Качественный монтаж имеет огромное значение для долговечности кровли – неправильный порядок сборки, резка неподходящими инструментами могут привести к преждевременному появлению коррозии.

Именно поэтому продавцы КМ, как правило, неохотно идут на предоставление гарантии на материалы», – утверждает Галина Польшгалова. Присутствуют на рынке и примеры недобросовестной конкуренции: по замечанию ряда экспертов, отдельные участники рынка стали завозить китайский прокат и продавать его под видом более дорогого. «В мелких партиях, которыми покупают КМ частные застройщики, обнаружить подделку не всегда возможно», – сетует Галина Польшгалова.

В целом эксперты позитивно оценивают перспективы рынка КМ для скатных кровель. Одним из направлений дальнейшего развития рынка и отстройки от конкурентов они называют расширение ассортимента материалов. «Мы ежегодно расширяем линейку продуктов на 1–2 позиции», – утверждает Галина Польшгалова. «Для клиентов, заботящихся о

долговечности кровли, мы начали поставку материала V поколения «Призма», отличающегося особой структурой и устойчивого к повреждениям», – делится Андрей Чернов. «В высоком ценовом сегменте наблюдается повышение интереса заказчиков к керамической, цементно-песчаной и гибкой черепице. Последняя позволяет выполнять кровли сложной конфигурации», – отмечает Светлана Алтухова. «В то же время необходимо отметить, что наш регион отстает в использовании новых материалов от столичных регионов на 3–5 лет. Проектировщики неохотно используют такие продукты, и рынок развивается в основном за счет усилий поставщиков и энтузиазма самих заказчиков, для которых крыша дома – не просто инженерное сооружение, а способ подчеркнуть собственную индивидуальность», – заключает она.



Building b.c.

Пермская деловая газета Business Class

Тираж – 3 000 экз.

Тематические страницы **Building b.c.** – неотъемлемая часть газеты Business Class (страницы – с 11 по 18)

Перепечатка и использование опубликованных материалов без письменного разрешения редакции запрещены. Мнения авторов иногда могут не совпадать с мнением редакции.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, предоставляемой рекламодателями.

Редактор

Любовь Анкудинова

По вопросам размещения рекламных материалов

обращаться по тел.: (342) 219-68-61, 219-68-45, начальник отдела продаж Людмила Крошечкина

● Вячеслав Белобородов

Прозрачный город

Город Пермь получил высшую оценку в Национальном рейтинге прозрачности закупок. Эксперты отмечают, что муниципалитетом создана уникальная и эффективная система реализации заказа. Власти на достигнутом останавливаться не собираются.

Национальный рейтинг прозрачности закупок – независимый проект по мониторингу информационной обеспеченности в сфере размещения государственного и муниципального заказа в России. Программа поддерживается Федеральной антимонопольной службой и Минэкономразвития РФ. Ежегодно эксперты Национальной ассоциации участников электронных торгов проводят оценку муниципальных и государственных органов власти по семи параметрам, в том числе по среднему количеству участников торгов, доле заказов, размещенных через торги от общего числа закупок, снижению начальной цены контракта в ходе процедур и т. д. Таким образом реализуется задача общественного контроля властных структур.

«В 2008 году экспертами сделана оценка всех субъектов Федерации и 92 органов исполнительной власти, – сообщил председатель оргкомитета рейтинга Антон Никольский. – Пермь по результатам исследования набрала 31 балл, что в нашей системе соответствует уровню «гарантированной прозрачности» для уровня региональной власти и «высокой прозрачности» для федеральных структур. За три года проведения рейтинга такой оценки достигли лишь Москва, Алтайский край и Владимирская область. Среди муниципальных образований страны это самый высокий результат».

По словам Антона Никольского, в Перми создана уникальная децентрализованная система заку-

пок: решение о том, что закупать, принимают непосредственно учреждения – потребители услуг и товаров. Кроме того, в отличие от подавляющего большинства муниципалитетов страны в столице Прикамья конкурсные комиссии создаются без участия заказчика, что также препятствует возникновению коррупции. Высокой оценки заслужил официальный сайт администрации города <http://gorodperm.ru>, где размещаются данные о проводимых закупках и реестр проводимых конкурсов – они позволяют потенциальным участникам быстро находить нужную информацию.

«Для городских властей главным является обеспечение эффективности использования бюджетных средств. Среди прочих мер для достижения этого мы привлекали и будем привлекать представителей общественности, поэтому мы придаем большое значение участию в таком рейтинге. Высокая оценка, данная нам, приятна, но останавливаться на достигнутом мы не намерены», – отметил глава города Игорь Шубин, принимая награду.

По словам заместителя главы администрации Перми Натальи Катаевой, система, формируемая в Перми с 2006 года, призвана создать реальную и добросовестную конкуренцию между поставщиками товаров и услуг для муниципальных нужд. «Повышение прозрачности для нас – средство реализации этой задачи», – считает Наталья Катаева. За три года участия в рейтинге



10 июля властям города вручена награда Национального рейтинга прозрачности закупок

город поднялся с самой низкой до самой высокой оценки. «Это говорит о высоком качестве работы коллектива управления закупок городской администрации», – подчеркнула она.

Вместе с тем первые лица города отмечают, что сама система муниципального и госзаказа в стране сегодня требует изменения. Работа в этом направлении – следующий шаг для администрации города. Уже сейчас ведется работа по формированию пакета поправок, которые

могли бы сделать размещение заказа на всех уровнях власти еще более прозрачным и понятным.

«Пермь занимает в этом вопросе активную позицию», – заявил Игорь Шубин. «В настоящее время нами подготовлен пакет предложений в региональное и федеральное законодательство, которые, по нашему мнению, позволят повысить эффективность системы закупок», – сообщил он.

Б

ТЕНДЕНЦИИ

● Ольга Николаева

КУЛЬТУРУ – В НАШИ ГОРОДА!

Главы городских поселений рассмотрели культуру как ресурс для социально-экономического развития территорий.

Город Очер стал местом проведения совещания Палаты городских поселений Совета муниципальных образований Пермского края. Весь первый день совещания был посвящен теме «Культура как ресурс развития территории», поэтому главы собрались в соответствующем месте – зале Очерского краеведческого музея.

Гость совещания, Александр Протасевич, заместитель министра культуры Пермского края, обратил внимание руководителей городских поселений, что культура может стать одним из важных факторов социально-экономического развития территории. Он напомнил, что приближается срок подачи заявок на конкурс, который проводится в рамках программы «Пермский край – территория культуры», реализуемой при поддержке Министерства культуры, молодежной политики и массовых коммуникаций. Программа действует уже третий год, и за это

время несколько поселений стали победителями конкурса, получив звание «Центр культуры Пермского края». Помимо почетного звания территории получают реальную финансовую помощь от 5 до 12 млн рублей (в зависимости от количества жителей), направляемую на развитие культуры.

Программа ориентирует территории на поиск внутренних ресурсов, и, как правило, «Центрам культуры» для реализации своих проектов удастся собрать сумму намного больше, чем изначально планировалось. А значит, провести больше интересных мероприятий, улучшающих городскую среду и повышающих имидж территории. Именно так и произошло в Краснокамске и Осе, которые стали «Центрами культуры Пермского края» в 2008 году.

Рассказывая об этом, глава Осы Виктор Бегун и глава Краснокамска Юрий Чечеткин отметили, что

участие в программе «Пермский край – территория культуры» для их городов явилось толчком к появлению новых культурных инициатив, которые продолжают действовать и развиваться.

В этом году победителями конкурса «Центр культуры Пермского края» стали Очер и Лысьва. О том, какие мероприятия проводятся и какие результаты реализации программы ожидаются, рассказали глава Очера Леонид Мокрушин и глава Лысьвы Виктор Михайлов.

Еще одной темой, вызвавшей большой интерес, стала археология. Этот интерес понятен, многие города нашего края буквально стоят на археологических памятниках, при этом главы городских поселений постоянно сталкиваются с все возрастающей активностью «черных археологов». Правовые и хозяйственные проблемы, связанные с памятниками археологии, осветила в своем выступлении Елена Юнцова,



директор краевого центра охраны памятников.

Не менее интересны и информативны были выступления других приглашенных экспертов: руководителя проекта «КАМБА» Натальи Шостиной, председателя Пермского отделения Союза архитекторов городов Приволжского федерального округа Сергея Шамарина, руководителя издательского дома «Маматов» Ильдара Маматова, шеф-редактора издательского дома «Стар» Татьяны Старковой, старшего научного сотрудника Очерского краеведческого музея Николая Бесстрашного.

Как отметил заместитель министра культуры, молодежной политики и массовых коммуникаций Пермского края Александр Протасевич, столь серьезное внимание вопросам культуры со стороны руководителей городских поселений края было уделено впервые за все время деятельности Палаты.

Б

«ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» УВЕЛИЧИЛ ДОБЫЧУ НЕФТИ

В первом полугодии 2009 года Группа «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» добыла 5 млн 959 тонн нефти. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года данный показатель вырос на 3,5 %. В июне 2009 года группа «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» извлекла из недр 989 тыс. 406 тонн нефти, что на 2,8 % больше, чем в прошлом году. По итогам 6 месяцев, с объемом добычи 5 млн 959 тыс. тонн нефти, рост составил 3,5 %. Июньский показатель по добыче газа также выше прошлогоднего: 66 млн 830 тыс. куб. метров с ростом на 2,5 %. Данные за полугодие – 497 млн куб. метров в этом году против 495 млн куб. метров в прошлом. За период с января по июнь пробурено 84 тыс. 471 метр горных пород. Это на 8 % превышает показатели 2008 года. «Постоянный рост основных производственных показателей обусловлен стабильной инвестиционной программой, активной инновационной деятельностью, высокими стандартами культуры на производстве. Ну а главная причина роста – профессионализм коллектива, который в год 80-летия стремится достигнуть самых высоких результатов», – подчеркнул Александр Лейфрид, генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ».

В АЛЬФА-БАНКЕ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

В ходе посещения уральских городов, включая Пермь, председатель правления Альфа-Банка Рушан Хвесюк встретился с ключевыми клиентами банка и обсудил с ними вопросы возможности дальнейшего сотрудничества. По мнению Рушана Хвесюка, шквальной волны кризиса опасаться не стоит, поскольку ситуация на финансовом рынке сейчас пусть не вполне благоприятная, но ровная. Кроме того, Рушан Хвесюк позитивно оценивает антикризисные меры, предпринимаемые российским правительством. Что касается кредитного портфеля, то, по словам г-на Хвесюка, ставки сейчас в основном делаются на краткосрочные займы. Альфа-Банк в свою очередь планирует увеличить долю кредитования малого и среднего бизнеса, ведь данная сфера сегодня выглядит более благополучной по сравнению с крупными предприятиями. Также банк благодаря своей взвешенной политике является одним из лидеров в направлении потребительского кредитования, в котором, по мнению Рушана Хвесюка, наметился рост портфеля. «Мы и ранее не гнались за объемами, а спокойно и уверенно двигались вперед. Сейчас, когда многие игроки уходят с рынка, не справившись со сложной обстановкой, расширяются возможности более стабильных и надежных банков», – отметил председатель правления Альфа-Банка.

Б

СКАЗАЛА!

ОБЗОР

● Ева Паркер

НА БРОВЯХ



По бровям можно сказать больше, чем написано на всем остальном лице. Даже краска, заливающая щеки в моменты волнения, может быть объяснена сменой давления или прочей лажей. Но бровь, летящую вверх, уже ничем не скрыть и не заретушировать. Поднятая бровь напрочь закладывает нас вместе со всеми трепетаниями души. Эти мимические мышцы развиваются сами собой, без нашего участия. Их тренирует жизнь. Порой она подкидывает такие фортели, что даже не знаешь, как реагировать: выкрикнуть междометие, упасть в обморок бывает нелогично. Да и некогда придумывать эти театральные позы. А бровь, она сама по себе взлетела вверх и все выдала.

Поднятая бровь переводится длинным списком примерно такого содержания: «Я только что офигел от того, что узнал. Нет, подождите, вы реально сделали то, о чем я думаю? Не верю, дайте мне пару секунд на размышления и пару лет, чтобы свыкнуться с мыслью. То есть вот так вот все обстоит в реальности, да? Как слеп я был, как заблуждался. Что ж, поздравляю, теперь вы входите в список людей, которые меня удивили».

«Люди, которые меня удивили» – это кладбище тех, кто умер для нас при жизни. Все, кому мы доверяли, но узнали о них много нового. Нам и раньше сорока на хвосте приносила слетели о том, что некогда близкая коллега после своего ухода сливает базы и работает не просто на дядю, а на прямого конкурента. Мы же до последнего не верили, вспоминая наш доверительный разговор о лояльности фирме и о том, что «я – да никогда, к врагу работать не пойду никогда». Но... жизнь причудлива и разнообразна – эту фразу хорошо бы написать на стене. А лучше – на лбу. Как раз между поднятыми от удивления бровями.

Глупость в том, что совершенно бесполезно причитать. Мол, девочка моя, да как же ты могла свернуть с истинного пути и продать душу конкуренту. А она все это смогла – вручить ему все знания, полученные на прежнем месте, слить все фотографии и презентовать ему всю базу нужных контактов. Если вызвать ее на разговор, она наговорила бы что-то в свое оправдание. Может, открестилась бы кризисом: «Я кушать хочу, деньги не пахнут» или наверняка еще раз удивила бы доводами. Но ей больше не предоставляется слово. Зачем? Выводы сделаны, выводов больше нет. Былое, связанное с ней, будет выглядеть как снимки 10х15: прошлое – четко очерченное и закрытое в фотоальбоме. Именно так выглядят отношения, у которых нет продолжения.

На пьедестале «Люди, которые меня удивили» она занимает 3-е место. Ни она первая, ни она последняя. Жизнь еще много раз потренирует мышцы – и брови неоднократно удивленно взлетят вверх. Когда-нибудь, играя с ребенком, автор этих строк невзначай скажет: «Ути-пуси, у тебя одна бровка поднимается? А у меня обе...» Маленькому человеку захочется пожелать спокойной мимики. И воспитать его так, чтобы жизнь никогда не искривляла его лицо удивленной гримасой. Поднятая бровь означает провал и полную капитуляцию перед жизнью со счетом 1:0. В данном случае уже 3:0.

Кино

Продукт: «Ледниковый период – 3. Эра динозавров»
Роли озвучивали: Вадим Галыгин, Ольга Шелест, Антон Камолов

Дождались! Наконец-то вышла на экраны третья часть всеми любимого мультфильма «Ледниковый период». В день премьеры билеты раскупали за пару часов до начала сеанса, но попасть на мультфильм все-таки оказалось можно.

Жизнь героев сильно изменилась – об этом «кричат» уже первые минуты «Ледникового периода» – знаменитая сумасшедшая крысobelка (как выяснилось, это самец), которая на протяжении многих лет пытается достать, а потому куда подальше «заныкать» свой желудь, встречается не менее сумасшедшую, но такую очаровательную крысobelочку, что между ними зарождается любовный треугольник: он, она и орех. И тут еще не ясно, кого выберет Он!

А между тем чета мамонтов ожидает пополнения, саблезубый тигр (став в третьей части эмо по темпераменту) решил покинуть друзей, а пучеглазый ленивец Сид осознал, что и ему пора наконец найти себе семью. Минут через пять он находит три динозаврих яйца, дает им имена – Желток, Белок и Яйка и начинает ждать, когда «птенцы» появятся на свет. А на свет появились

три проглата-динозавра, Сид счастлив, но счастье его оказалось недолгим – за малышками приходит мама-динозавр, забирает своих детей, по ошибке прихватив с собой и Сиду. Ну и, что вполне ожидаемо, герои «Ледникового периода» отправляются спасать друга, попадая в ранее неизвестный им новый мир – мир динозавров.

Неизгладимое впечатление произвели не только знаменитые белки, но и два психа-опоссума, которым все нипочем, и они, готовые рисковать своими жизнями, вечно лезут в самый эпицентр приключений, хохочут и то и дело вставляют реплики, которые уже сейчас можно растаскивать на цитаты.

Стоит отметить, что мультфильм удался: здесь и буйство красок, и закрученный сюжет, и юмор, который придется по душе всем – и взрослым (которых, кстати, в кинотеатре наблюдалось большинство), и самым маленьким зрителям.

И главное – судя по очередному конфузу, произошедшему с крысobelкой в самом конце мультфильма, скоро нас ожидает продолжение «Ледникового периода».



Рекомендации «bc»: обязателен к просмотру

Музыка

Продукт: Hands
Исполнитель: Little Boots
Жанр: synthpop

Традиционно каждый декабрь BBC публикует рейтинг молодых звезд музыкальной индустрии, которые, по их мнению, «выстрелят» в следующем году. Они ошибаются редко: в последнем таком рейтинге красуются ныне популярные австралийцы Empire Of The Sun, белокурая певица Lady Gaga и лондонские Florence and the Machine. Ну а список возглавила милая английская девушка Виктория Хескет, именовавшая себя загадочно Little Boots («Маленькие ботиночки»).

Ей 25. Пишет Little Boots музыку дома в кровати, вооружившись своей любимой игрушкой японского производства – тенорионом – этакой сверкающей драм-коробочкой-тамагочи, которая эмоционально реагирует на разного рода электроколебания, подмигивает и издает звуки, схожие с саундтреками игр «Денди». Ранее она транслировала свои выступления посредством веб-камеры (ее хэнд-мейд-клипы можно лицезреть на You Tube), одинаково хорошо исполняя как свои треки, так и музы-

ку MGMT, Madonna и Girls Aloud, а к июню нынешнего года взяла да и выпустила под руководством Джо Годдара из Hot Chip дебютный альбом Hands. Надо отметить, получилось нечто удивительное, она доказала, что и в кризис можно делать качественную музыку. Даже сидя дома в любимой пижаме, девчонка моментально покорила миллионы.

В альбом вошли 12 песен, среди которых три уж точно стопроцентные хиты (Remedy, Meddle и открывающая пластинку New In Town).

Еще в преддверии выпуска дебютной пластинки Виктории Хескет критики уже пророчили ей тотальный успех и сулили ей звания едва ли не лучшей артистки года и лучшего открытия года, двигая в сторону сразу все аналоги Little Boots – Lady Gaga, Girls Aloud и Lily Allen. Судить о том, кто из молодых певиц талантливее, конечно, вам, но, по нашему мнению, Виктория Хескет достойна многих музыкальных наград.



INDEX b.c. Люди и компании, упомянутые в номере

A-Z Airbus 6 Castorama 14 GED Analytics 17 KCAP 18 Lufthansa 8 Research&Decisions 11, 14 Symbol-Marketing 16 Ural Boeing Manufacturing 19 А-И Авраменко, Оксана 10 Австром, 000 УК 14 Автухович, Владимир 11 Аликин, Андрей 4 Алтухова, Светлана 16 Альфа-Банк, ОАО 19 Ананьев, Алексей 14 Антипина, Ольга 3 АССО-Строй, УК 17 Бегун, Виктор 19 Белоусов, Юрий 6 Бесстрашных, Николай 19 Бесчетнов, Константин 18 Бобриков, Виталий 10 Богданов, Антон 5 Бурляков, Юрий 4 Вагизов, Игорь 3 Вагонов, Владимир 4 Веселкова, Татьяна 14 Ветер, 000 5 Виста Про, 000 4 ВСМПО-АВИСМА, ОАО 6, 19 ВТБ24, ЗАО 10 Вьюгов, Виталий 3 Вязников, Евгений 4 Галицкий, Денис 3 Гимерверт, Александр 3 Гладилов, Андрей 13 Годовалов, Александр 13 Голубев, Игорь 13 Гонцова, Елена 18 Горнозаводсцкемент, ОАО 4, 17 Горюнов, Олег 16 Горячкин, Павел 17 Давлетшина, Регина 11, 14, 17 Дедал, 1 000 16 Демин, Яков 10 Демкин, Алексей 14 Долгих, Игорь 5 Дорстройтранс, 000 9 Жданова, Елена 13 Жилсоцинвест, 000 14 Жуков, Владислав 4 Зайцев, Андрей 16 Захаров, Александр 4 Зеленая милая 14 Инвестиции-Недвижимость-Консалтинг, 000 11 Ином Инвест. Управление недвижимостью, 000 17 Инси, ГЗ 16 Исакин, Максим 6 К-Н Камская долина, ОАО 12, 13, 14 Катаева, Наталья 19 Квин, 000 16 Коженикова, Жанна 5 Коженикова, Ирина 10 Колизей, ТРК13 Колчанов, Юрий 9 Комплексные энергетические системы, холдинг 9 Кондрашов, Александр 2 Корсун, Владимир 4 Кровли из Европы, 000 16 КУБ-Стройкомплекс, ЗАО 17 КУБ-Стройкомплекс, 000 14 Куцевалов, Артем 3 Лагунова, Наталья 14 Лейфрид, Александр 19 Лисков, Сергей 6, 12 ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ, 000 19 Магпермет, 000 ТА 6, 12 Мальцева, Ольга 14 Маматов, ИД 19 Маматов, Ильдар 19 Маркелов, Дмитрий 4 Маяк-Проф, 000 16 Медведев, Сергей 17 Медведева, Марина 11, 13, 14 Мельников, Николай 13 Меньшиков, Григорий 12	Люди и компании, упомянутые в номере Металл Профиль Урал, 000 16 Металлкомплект, 000 16 Механический завод, ОАО 3 Михайлов, Виктор 19 Мокрушин, Анатолий 17 Мокрушин, Леонид 19 Мосжиломодернизация, 000 13 Надежда, 000 14 Никольский, Антон 19 О-Р Оганян, Оганес 4 Панорама, 000 1 Пантелеев, Сергей 9 Пермблагостройство, МУ 9 Пермгазэнергосервис, 000 9 Россельхозбанк, ПРФ ОАО 10 Пермдорстрой, ОАО 9 Пермметалл, ОАО 12 Пермпромжилстрой, ПО 14 Пермская сетевая компания, 000 9 Пермский аналитический центр, 000 12, 17 ПТДН, 000 УК 11 Пермякова, Ольга 14 Перспектива, 13 Петухов, Александр 11 ПЗСП, ОАО 14 Позмогов, Кирилл 16 Полукс, ГК 17 Полыгалова, Галина 16 Протасевич, Александр 19 Пучнин, Владимир 12, 14 Радченко, Владимир 14 Райффайзенбанк, ЗАО 1 Респект, АН 000 14 РИАЛ, УК 11, 13 РОДЭКС-ЮКОН, ЗАО 14 РостИнвестЛизинг, 000 13 Рубин, ОАО 1 Рыболовлев, Дмитрий 6 С-Я Садченко, Руслан 3 Сбербанк России, ОАО 10 Седов, Сергей 12, 17 Семья, 13 Скутин, Виктор 4 Софонов, Леонид 4 Сталеромышленная компания-Пермь, ЗАО 16 Стар, ИД 19 Старкова, Татьяна 19 Стройпанелькомплект, ОАО 12 Суетин, Виктор 4, 12 Суперстрой, 13 Тарасенко, Виктор 18 ТГК №9, ОАО 9 Теплов и Сухов, 000 16 Техносила, 13 Трест Первый, ГСК 12 Тройка-Диалог, ГК 3 Тупицын, Илья 10 Уралкалий, ОАО 6 Флегинский, Александр 1 Фомин, Евгений 17 Хвесюк, Рушан 19 Християансе, Кейс 18 Центрметалл-Пермь, 000 16 Чазов, Павел 12 Черепанов, Александр 13 Чернов, Андрей 16 Чечеткин, Юрий 4, 19 Чиркова, Инна 17 Чиркунов, Олег 3, 18 Шайбекова, Наталья 16 Шамарин, Сергей 19 Шияев, Алексей 17 Ширяева, Лилия 13 Шостина, Наталья 19 Шубин, Игорь 3, 16, 19 Шуванов, Вадим 16 Шульц, Рональд 8 Щеткин, Евгений 4 Щипаликин, Виктор 16 Щипаликина, Вероника 16 Эковин, ПК 14 ЭКС, 13 Эль Идрисси, Гульнара 16 Южаков, Сергей 12 Яшин, Николай 4 Приведены начальные страницы материалов, в которых упомянуты указанные лица и компании
---	---

Business lunch

Бар «Модные люди» (ул. Куйбышева, 10)
Кафе Brasserie & Biscotti (ул. Г. Хасана, 109)
Кафе «Маракеш» (ул. Сибирская, 176)
Кафе «Каре» (ул. Сибирская, 57)
Кафе «Наutilus» (ул. Луначарского, 56)
Кафе «Пан Сулейман» (ул. Подлесная, 43)
Кафе «Панорама» (ул. Куйбышева, 37, ТЦ «Алмаз»)
Ресторан Big Ben (б. Гагарина, 65)
Ресторан Da Vinci (б. Гагарина, 32)
Ресторан IL Паттио (Комсомольский пр., 7; Крисанова, 12а)
Ресторан Karlin (ул. Мира, 456)
Ресторан «Живаго» (ул. Ленина, 37)
Ресторан «Санта-Барбара» (ул. Сибирская, 16)
Ресторан «Сибирская корона» (ул. Большевикская, 75)
Ресторан «Хромая лошадь» (ул. Куйбышева, 9)
Ресторан «Тануки» (ул. Большевикская, 171)
Ресторан «Строгановская вотчина» (ул. Ленина, 58)
Ресторан «Зальба» (Коммунистическая, 40)
Сеть пивных ресторанов «Боб» (Большевикская, 120, Ленина, 81, Луначарского, 34)
Сеть ресторанов RESTUNION
Трактир «Ши да каша» (ул. Советская, 29)
Здесь вам предложат газету Business Class во время обеда и бизнес-ланча.

Газета также распространяется в отелях города:
Отель ASTOR Hotel 3*, ул. Коммунистическая, 40
Отель Hilton GardenInn, ул. Мира, 456
Отель «Спорт», ул. Куйбышева, 49
Отель «Визит», ул. К. Цеткин, 146
Отель «Кама», Демидково, ул. Баумана, 25в
Отель «Микос», ул. Стахановская, 10а
Отель New Star, ул. Г. «Звезда», 386
Отель «Амакс», ул. Орджоникидзе, 43
Отель «Жемчужина», б. Гагарина, 65а
Отель «Полет», аэропорт «Большое Савино»
Гостиница «Центральная», ул. Сибирская, 9
Газета **Business Class** распространяется в VIP-зале аэропорта «Большое Савино».

Рекомендации «bc»: послушайте – вам понравится