

ДЕНЬГИ

# Газификация - социальный проект

В конце этой недели состоится годовое общее собрание акционеров «Газпрома». Один из главных вопросов, который традиционно обсуждают акционеры компании, это газоснабжение российских регионов. Ведь газификация - крупнейший социальный проект «Газпрома». Если в 2005 году уровень газификации в целом по стране составлял около 50%, то теперь приблизился к 65%. В 2005 - 2012 годах на реализацию программы было направлено около 180 млрд. рублей. На эти деньги было построено 1 527 межпоселковых газопроводов общей протяженностью 22 тыс. км. Газифицировано 600 тыс. квартир и домовладений, 3 623 котельных в 2 953 населенных пунктах. В 2013 году на газификацию планируется выделить 33,4 млрд. рублей. Сейчас приоритетной задачей для «Газпрома» является газификация Восточной Сибири и Дальнего Востока. Ведь её уровень здесь составляет всего 7%. Для «Газпрома» это в первую очередь именно социальный, а не бизнес проект. Ведь газ поставляется населению по ценам, которые в 6 - 7 раз ниже, чем в Европе. В дальнейшем ситуация не изменится, так как цену «голубого топлива» для населения продолжит устанавливать государство.



Генеральный директор ЗАО «Газпром межрегионгаз Север» Александр Александрович ВОЛКОВ.

Зачастую можно услышать жалобы на высокую стоимость подключения домов к газораспределительным сетям и обвинения в адрес «Газпрома». Необходимо понимать, что «Газпром» доводит газопроводы до границ населенных пунктов, а за разводку по домам отвечают местные власти.

В последнее время обострилась проблема неплатежей за газ, особенно в сфере ЖКХ. Причем виноваты в этом не люди, которые исправно платят за горячую воду и тепло, а владельцы частных управляющих компаний, которые собирают с населения деньги, а затем исчезают с ними в неизвестном направлении. Банкротить такие фир-

мы бессмысленно, так как зачастую кроме 10 тыс. рублей уставного капитала у них нет никакого имущества. Решить эту проблему можно законодательно, разделив платежи за теплоэнергию, выделив из них «газовую составляющую», чтобы деньги за поставленный газ шли по назначению.

На вопросы о том, как идет газификация нашего региона, ответил генеральный директор ЗАО «Газпром межрегионгаз Север» Александр Александрович ВОЛКОВ.

**- Александр Александрович, каков объем инвестиций «Газпрома» в газификацию нашего региона? Что удалось сделать за годы реализации программы?**

- Инвестиции «Газпрома» в газификацию Тюменской области и автономных округов на протяжении нескольких лет остаются на стабильно высоком уровне. Программа газификации регионов России ОАО «Газпром» на территории Тюменской области реализуется с 2006 года, в Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах - с 2008-го. За это время в строительство газопроводов инвестировано более 3 млрд. рублей. Сумма немалая, и объем выполненных работ тоже впечатляет: построено 26 газопроводов суммарной протяженностью около 400 километров. Благодаря этому газ пришел в 30 населенных пунктов, газифицированы детские сады, школы, больницы, До-

ма культуры, котельные, более двух тысяч домовладений.

Газотранспортная система Тюменской области сегодня соответствует потребностям региона. Решенной можно считать проблему газоснабжения Тобольска: здесь введен в эксплуатацию межпоселковый газопровод, который в случае необходимости можно использовать как дублер.

В Ямало-Ненецком округе накануне Нового 2013 года был введен в строй газопровод, по которому голубое топливо поступает с Южно-Русского месторождения в село Красноселькуп.

В начале 2013 года в Ямало-Ненецком автономном округе на газ переведены три котельные в Новом Уренгое. В феврале в Ханты-Мансийском округе - Югре газифицированы сразу три поселка: Троица, Белогорье и Кирпичный.

**- Какие планы вы ставите перед собой на этот год?**

- Тюменская область входит в число примерных плательщиков за пользование «голубым топливом», поэтому «Газпром» продолжает активно инвестировать в развитие газовой инфраструктуры региона. Обсуждается возможность включения в программу «Газпрома» по газификации регионов России проекта реконструкции Ишимской ГРС.

Слаженное партнерство правительства области, автономных округов, «Газпрома» и его подрядчиков поможет обеспечить растущие потребности территорий в голубом топливе.

**- Тюменская область стала первым регионом, где реализована новая услуга по работе с потребителями «Газ за 14 дней», расскажите об этом подробнее.**

- Да, действительно, на территории Тюменской области реализуется новый подход к работе с потребителями природного газа по принципу «одного окна». Компания-поставщик природного газа «Газпром межрегионгаз Север» выступает модератором проекта, предлагая потребителям комплексный договор поставки газа, с помощью которого реально получить газ в короткие сроки: юридическим лицам - от 30 дней, физическим - от 14.

Над этим проектом мы работали на протяжении последних нескольких лет, воплотили его в жизнь, и теперь можно смело сказать, что он оказался весьма успешным. По такому же принципу работает Ямальский филиал, в ближайшее время запустим и в Ханты-Мансийском филиале.

Наша главная задача формулируется в нескольких словах - это гарантированная поставка газа конечному потребителю. Причем такая, о которой он бы не задумывался: газ должен приходиться в дом в необходимом количестве и без перебоев. Именно этим мы и занимаемся - делаем все для того, чтобы газоснабжение было бесперебойным, надежным и безопасным.

Семен КУДРЯВЦЕВ.

как они выглядят, с какими печатями и подписями. И лишние глаза специалистов, в том числе юристов, совсем не помешают. Опять же спокойней, когда есть с кого спросить, если что-то пойдет не так.

При двойной продаже агенты обычно делают скидку на комиссионные. Как при операциях на вторичном рынке, так и на вторичке - первичке. Если честно, я вообще ни рубля не заплатила комиссионных, их сумму включили в стоимость продаваемой мной квартиры. Поэтому мне оставалось лишь вернуть эту «переплату». Но в последний момент нам сделали скидку - как раз на новый журнальный столик. В общем, смотрите, какие условия вам предложат.

## ШАГ 5. ИЩЕМ ПОКУПАТЕЛЯ

По наблюдениям банкиров и риэлтеров, тюменцы обычно меняют жилье раз в три-пять лет: когда рождается еще один ребенок, появляются деньги или неохота делать ремонт в старой квартире.

Мы оказались в этой категории «лентяев». Так что процесс обмена проходили трижды. И каждый раз все было по-разному.

Сначала мы долго и мучительно продавали скромную однушку-хрущевку на последнем этаже. Смотреть ее приходили чуть ли не круглые сутки, с каждой неделей раздражение по этому поводу росло, но реальный покупатель по нормальной цене нашел-

ся только через несколько месяцев. С тех пор я усвоила важный урок: никаких просмотров будущих вариантов до того, как появится покупатель твоего жилья. Время и деньги (за проезд) вылетают на ветер. То, что мы просмотрели, к моменту нашей продажи давно раскупили.

Кстати, сейчас, говорят, для потенциальных покупателей проводят коллективные «экскурсии», что для хозяев значительно удобнее. Так что у своих риэлтеров просите именно такой вариант.

Для следующей квартиры покупателей мы нашли буквально за неделю. И то произошел «спор» между двумя северянами.

А последнюю квартиру продали буквально с первого покупателя.

Восторженный молодой мужчина ходил по комнатам, смотрел «клевые штучки» на полках и сувениры из поездок. После чего заявил: покупаю!

- Все эти клевые штучки я заберу с собой, - на всякий случай напомнила я.

- Да, понимаю, но все равно беру!

## ШАГ 6. ПОКУПАЕМ КВАРТИРУ!

Самое приятное и в то же время хлопотное мероприятие. Некоторые из-за этого берут мини-отпуск. Но у нас все прошло быстро. Помог Интернет. Во-первых, оценить предложенные варианты. Во-вторых, воспользоваться интернет-услугами при последующем оформлении.

Так что, повторяю, надо иметь хорошего риэлтера и пользоваться современными технологиями. Поверьте, это значительно сокращает время и делает покупку жилья более легкой.

Подготовила Катерина СМОЛОВА.

## ДЕНЕЖКИ

### Почем ипотека для тюменцев\*

Банк	Ипотечный кредит	Ставка	Максимальный срок выплат	Первоначальный взнос
Абсолют - Банк	«Стандарт»	10 - 13,75%	До 25 лет	15%
Запсибкомбанк	«На готовое жилье»	12 - 14,75%	До 30 лет	Не обязательно
МДМ-банк	«Классический на 5»	До 14,99%	До 5 лет	10%
Сбербанк России	Приобретение готового жилья	12 - 13%	До 30 лет	15%
Стройлесбанк	Ипотека на приобретение жилья	14 - 14,5%	До 30 лет	Не обязательно
Ханты-Мансийский банк	Быстрая ипотека	13,25 - 14,25%	До 30 лет	20%

\*По данным официальных сайтов банков Тюмени.



## ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Шеф-редактор  
Николай ЕФИМОВИЧ.  
Выпускающий редактор Валерий БУТАЕВ.

Тел. (495) 7770284,  
доб. 142.  
E-mail: nik@kp.ru  
valery@mail.ru

Редактор  
регионального выпуска  
Ольга ДЕРЯБИНА.  
Тел. (3452) 688-901.  
E-mail: tumenkp@gmail.com

По вопросам размещения  
рекламы в Тюмени обращайтесь  
к Дмитрию СОРОКИНУ  
по тел.: (3452) 688-957, 682-138  
e-mail: kp.advert@gmail.com

