

АВАНТ ПАРТНЕР РЕЙТИНГ

К ЧИТАТЕЛЯМ!



Обзор последней четверти уходящего 2009 редакция кузбасского экономического еженедельника «Авант-ПАРТНЕР» посвятила в первую очередь оценке того, как кризис повлиял на экономическое развитие Кузбасса.

Ещё год назад, как показывают тогдашние оценки властей, кризис не воспринимался как серьёзная угроза социально-экономическому благополучию региона. Впрочем, сходной позиции («Россия – тихая гавань, не тронутая кризисом») придерживались и федеральные власти. Но вскоре выяснилось, что падение промышленного производства и сокращение доходов региона (как частного сектора, так и бюджета) являют собой куда более серьёзные и сложные проблемы.

И они требуют определенной реакции, стратегии антикризисных действий. О том, какими они были вначале кризиса, к чему пришли власти в дальнейшем, и какие это принесло плоды – в обзоре «Сопrotивление трудностям».

По прошествии года кризиса стало ясно, что экономический спад, накрывший основные отрасли экономики Кузбасса, пришёл не на одну неделю, и даже не на несколько месяцев, и следует приспосабливаться к стесненным условиям развития, сокращать расходы и частному сектору (он-то отреагировал на эту нужду практически мгновенно), и органам власти. К чему они пришли, как формировали бюджет Кемеровской области на второй кризисный год, к каким приёмам увеличения доходов областного бюджета прибегли читайте в рубрике ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО.

Какой была инвестиционная активность в 2009 году, какие компании, несмотря на кризис, завершили свои инвестиционные проекты можно узнать в обзоре «После бума». До 2009 года экономика Кузбасса переживала мощный подъём, который отразился и в резком увеличении активности инвесторов. Впрочем, это не убергло от нынешнего спада, но создало определённый задел для новых вложений, часть из которых и были успешно завершены в этом году.

Немногочисленные сделки по покупке/продаже кузбасских активов, заключенные в четвёртом квартале 2009 года (см. рубрику СДЕЛКИ), отражают в первую очередь надежду на то, что и в случае с нынешним кризисом настоящим «локомотивом» кузбасской экономики будет угольная отрасль. Две крупнейшие покупки были заключены как раз с угольными активами, причём, в обоих случаях в сделках принимали участие или боролись за приобретение крупнейшие российские компании.

Как развивалось кузбасское строительство (сравнительно успешно, если судить по показателю ввода жилья) в 2009 году, что обеспечило это развитие и какие у отрасли ожидаемые перспективы можно узнать в рубрике РЫНКИ и в интервью заместителя губернатора Кузбасса по строительству Евгения Буймова. «Локомотивом», который бы не дал экономике региона упасть глубоко в кризис, эта отрасль пока не стала, но на это были серьёзные объективные причины.

Финансовая сфера Кузбасса не могла остаться островом стабильности посреди кризиса. Банки сократили кредитование населения и производственного сектора, страховые компании тоже снизили свои обороты. О том, что произошло за год в финансовой отрасли региона – в интервью начальника Главного управления Центробанка по Кемеровской области Сергея Драницы и обзоре «Страховой оптимизм в региональном масштабе».

Главный редактор Игорь ЛАВРЕНКОВ

Альманах
АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ
Свид. №ПИ 12-2359 от 13.05.04

Главный редактор
ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ

Авторы
АЛЕКСАНДРА ФОМИНА
СЕРГЕЙ ВОЛКОВ
КСЕНИЯ СИДОРОВА

Фото
ФЁДОР БАРАНОВ

Учредитель и издатель
ООО «Издательский Дом
«Деловой Кузбасс»
Директор
ГАЛИНА КРАСИЛЬНИКОВА

Адрес редакции,
учредителя и издателя:
650991, г. Кемерово,
ул. Красноармейская, 13б.
Тел./факс: (384-2) 585-616
E-mail:
reclama@avant-partner.ru
http://www.avant-partner.ru

Отпечатано в
ООО «АРФ»,
г. Кемерово, ул. Карболитовская, 16а,
телефон 8(3842) 490-109.

Тираж: 5000 экз.

**БЮДЖЕТНАЯ ОСЕНЬ**

Последние три месяца кризисного 2009 года для кузбасских властей прошли под одним знаком – бюджетным.

4

**УГОЛЬ, УГОЛЬ, ЗОЛОТО**

После многомесячного затишья, вызванного финансовым кризисом в первой половине года, бизнес осторожно вернулся к практике приобретения активов в Кузбассе.

12

**ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ПО ВЕРТИКАЛЯМ**

Власть взялась за «чистку» своих рядов, а бизнес попытался усилить кадровый состав за счёт людей «со стороны» и не только.

16

**ПОСЛЕ БУМА**

До нынешнего года экономика Кемеровской области переживала настоящий инвестиционный бум – с 2003 года по 2008-ой объём капитальных вложений в основной капитал в регионе увеличился в 5,2 раза, с 28,55 млрд рублей до 149,3 млрд рублей.

20

**СОПРОТИВЛЕНИЕ ТРУДНОСТЯМ**

Власти Кемеровской области озаботились разворачивающимся финансовым кризисом уже в октябре прошлого года.

28



347-000

www.rusmedved.ru

УСПЕШНО СОЕДИНЯЕМ

38

ДМИТРИЙ ИСЛАМОВ:
«МЫ НАЧИНАЕМ РАБОТАТЬ НА ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ»



44

ЕВГЕНИЙ БУЙМОВ:
**«ЧТОБЫ НЕ ДОПУСТИТЬ РЕЗКОГО ПАДЕНИЯ ОБЪЕМОВ
МЫ БУДЕМ РАБОТАТЬ В НЕСКОЛЬКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ»**



46

СТРОИТЕЛЬСТВО КУЗБАССА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Строительная отрасль в Кемеровской области до последнего времени, казалось, не замечала экономического кризиса.



54

СЕРГЕЙ ДРАНИЦА:
**«ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ В 2009 ГОДУ
ПРЕДОПРЕДЕЛЯЛАСЬ ВЫСОКИМИ РИСКАМИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ»**



56

СТРАХОВОЙ ОПТИМИЗМ В РЕГИОНАЛЬНОМ МАСШТАБЕ

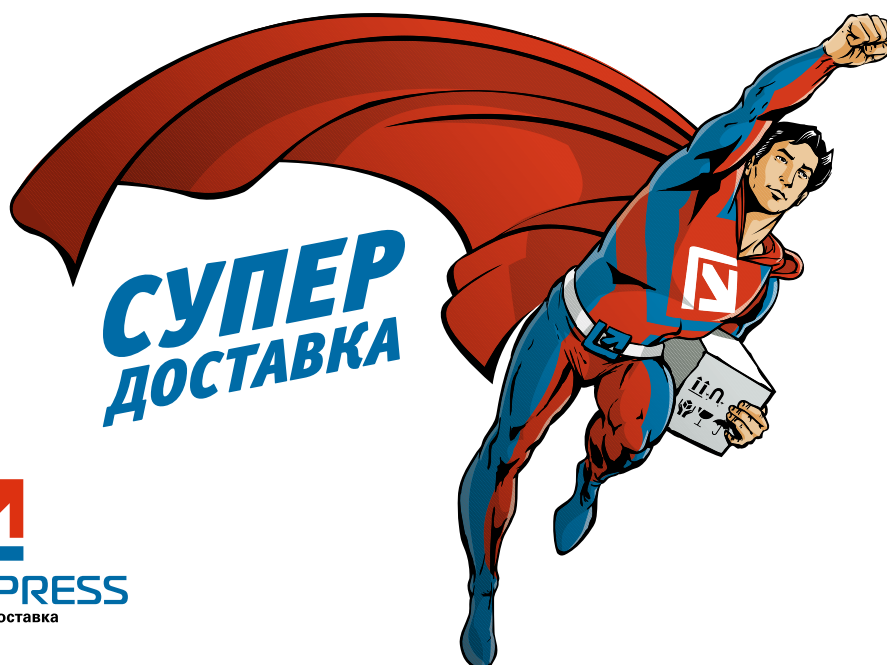
Как и ожидалось, сложности в экономике не дали страховому рынку поддерживать те высокие темпы роста, которые он демонстрировал на протяжении нескольких лет подряд.




ИТОГИ-2009

РЫНКИ

**Срочная доставка документов и грузов
по Кемерово, России и всему миру!**



**СУПЕР
ДОСТАВКА**


CITY EXPRESS
экспресс-доставка

 **588 405**
588 696

www.cityexpress.ru

БЮДЖЕТНАЯ ОСЕНЬ

Последние три месяца кризисного 2009 года для кузбасских властей прошли под одним знаком – бюджетным. Постоянная корректировка бюджета текущего года совпала с формированием и принятием главного финансового документа области на следующий год. Власти ужесточили позицию по отношению к должникам по обязательным платежам, не только рассматривая предприятия-должники на заседаниях антикризисных штабов, но и ввели новые правила по уплате отдельных налогов. Неоднозначность этих мер уже оценила прокуратура области. Причина появления нововведений, направленных на «улучшение» сбора налогов, лежала в значительном сокращении бюджетных доходов. И к новому году регион подошёл с заметно сокращёнными даже по сравнению с нынешним кризисным годом параметрами бюджета.

ПОПЫТКА НОВОГО НОЧНОГО ЗАПРЕТА

Новый осенний законодательный сезон обещал введение в Кузбассе нового запрета. К ограничению времени нахождения детей на улице и различных заведениях депутаты областного совета намеревались прибавить «комендантский час» для алкоголя. В июле, когда депутаты уже отправились на каникулы, стало известно, что в областном парламенте ведётся работа над законопроектом «Об ограничении времени розничной продажи алкогольной продукции с содержанием этилового спирта более 15 процентов объёма готовой продукции на территории Кемеровской области». С такой законодательной инициативой в облсовет вышел Мысковский городской совет народных депутатов. Мысковские депутаты, обеспокоенные уровнем преступности в городе, предлагали запретить продажу крепких спиртных напитков в области с 23.00 часов до 8.00 часов утра. Областные парламентарии начали изучать опыт других регионов, проводить правовую экспертизу вопроса. А зампреда совета Александр Микельсон даже предложил ужесточить запрет – ограничить время с 22.00 до 10.00 утра.

Однако до конца года облсовет так и не вынес на рассмотрение «алкогольный» вопрос.

Как пояснила заместитель губернатора по поддержке и развитию предпринимательства Елена Мазанько, с учётом обсуждения на федеральном уровне множества инициатив относительно алкоголя (приравнивания пива к алкоголю и пр.) с введением запрета решили не торопиться. Кроме того, по словам Александра Микельсона, жизнь показала, что и без проблем, связанных с продажей алкоголя, у области слишком много неотложных задач. Основная из них – определиться, как жить региону в условиях продолжающегося сокращения доходов.

По данным управления ФНС России (УФНС) по Кемеровской области, за январь-октябрь 2009 года на территории Кемеровской области в бюджетную систему было собрано налогов и сборов 81,7 млрд рублей, что на 51,1 млрд рублей (38,5%) меньше, чем за тот же период 2008 года. Из общего объёма налоговых поступлений в консолидированный бюджет было направлено 52,8 млрд рублей (на 48,1% меньше), в том числе в федеральный бюджет – 10 млрд рублей (на 66,4% меньше), в областной бюджет – 31,1 млрд рублей (на 48% меньше), в бюджеты муниципальных образований – 11,7 млрд рублей (на 3,9% меньше). Главной причиной падения налоговых поступлений стало резкое сокращение выплат по налогу на прибыль и из-за снижения самой налоговой ставки, и из-за реального сокращения прибыли основных налогоплательщиков области, а то и просто полученных ими убытками.

УФНС оценило это падение в 85,6% по сравнению с тем же периодом 2008 года, что составило 39,5 млрд рублей. Другие доходные статьи «пострадали» не так сильно: снижение по НДС составило 45,1%, по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) – 12,9%, по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – 26,8%. Поступления акцизов в консолидированный бюджет даже увеличились на 15,1% по сравнению с январём-октябрем 2008 года. Этими обстоятельствами, собственно, и можно объяснить практически все шаги властей в сентябре-декабре 2009 года, направленные на поиск и выбивание дополнительных доходов.

ПОМОЩЬ СВЕРХУ

К августу, судя по отчётности главного финансового управления (ГФУ) администрации, несмотря на столь негативное влияние кризиса на бюджетную систему, регион подошёл вполне достойно. При запланированном (с учётом уточнений в течение года) дефиците бюджета чуть более чем в 5,7 млрд рублей, на 1 августа превышение расходов над доходами составило всего 399,2 млн рублей. Но через два месяца ситуация ухудшилась, и на 1 ноября бюджетный дефицит достиг 1 млрд 779 млн рублей. Хотя и эта цифра далека от



Как пояснил Сергей Ващенко, в основном из Москвы поступили дополнительные субсидии, субвенции и межбюджетные трансферты на жильё для молодых семей, жителей сельской местности и ветеранов, на поддержку предпринимательства и пр.

установленного предела. По данным Александра Микельсона, председателя комитета по вопросам бюджета, налогового политики и финансов облсовета, немалую роль здесь сыграли усилия руководства региона, направленные на увеличение безвозмездных поступлений из федерального бюджета. Всего с начала года в областной бюджет из Москвы поступило на 5 млрд 424,3 млн рублей или на 26% больше, чем планировалось. Самая большая «добавка» – 2,355 млрд рублей была в мае. В последний раз в сентябре прибавилось 501,8 млн рублей.

Как пояснил замгубернатора – начальник ГФУ Сергей Ващенко, в основном из Москвы поступили дополнительные субсидии, субвенции и межбюджетные трансферты на жильё для молодых семей, жителей сельской местности и ветеранов, на питание в общеобразовательных учреждениях, на поддержку предпринимательства, на обеспечение земельных участков под жилищное строительство коммунальной инфраструктурой и пр. Все эти средства целевым образом были предусмотрены и в расходах. Что же до непосредственно доходов областного бюджета, то в очередной раз в этом году из-за продолжающегося падения доходов от налога на прибыль предприятий были скорректированы планы по сбору других доходов – НДФЛ, налога на имущество организаций, НДС, транспортного налога на физических лиц и пр. Но в центре внимания всю осень оказался одна проблема – транспортный налог.

«ЛОШАДИНЫЙ» ВОПРОС

В октябре коллегия областной администрации приняла постановление «Об активизации работы по взиманию транспортного налога» (вступило в силу с 13 октября). По оценке начальника управления Федеральной налоговой службы по Кемеровской области Светлана Андриященко, документ лишь возвращал автовладельцев в начало 2000-х годов, когда вплоть до 2003 года при прохождении техосмотра надо было предъявлять квитанцию об оплате налога на владельцев транспортных средств. Налог сменил название, и перечислять его стали не в Дорожный фонд, а просто в областной бюджет, но назначение его осталось прежним – на ремонт, содержание и строительство дорог.

Поэтому, объяснила Светлана Андриященко, областные власти решили вернуться на несколько лет назад, введя в «порядке эксперимента» запрет на «совершение в органах Государственной инспекции безопасности дорожного движения и Ростехнадзора Кемеровской области регистрационных действий с транспортными средствами, а также проведение государственного технического осмотра транспортных средств, собственники которых не выполнили обязанность по уплате транспортного налога». Автомобили должников, согласно постановлению, «подлежат временному задержанию на специальных муниципальных стоянках до оплаты транспортного налога».

«При проведении годового техосмотра мы будем спрашивать справки об уплате налога. Пока не предоставят справку, техосмотр проводить не будем. Если большая задолженность – год, два три – приставы выносят постановление, и машины будем ставить на стоянку. Заплатил, забирай машину», – пояснил начальник управления ГИБДД по Кемеровской области Юрий Мовшин. На все вопросы о законности данного документа Юрий Мовшин отвечал так: «Не для себя же коллегия постановление приняла. А чтобы дороги были лучше. Чтобы гражданам было легче дорогу переходить. Какие возмущения могут быть?!».

Светлана Андриященко напомнила также, что обязанность платить налоги «прописана в Конституции РФ», а выполняют её владельцы автотранспорта неаккуратно. На начало 2009

года в области было зарегистрировано почти 744 тысячи автомобилей, в том числе 640,4 тыс. – у физических лиц, а за 9 месяцев текущего года с них поступило 1 млрд рублей транспортного налога. Вместе с тем, посетовала начальник УФНС, только в этом году 200 млн рублей из плановой цифры в бюджет не поступило. Накопленная задолженность с 2003 года составила порядка 400 млн рублей. Таким образом, общая задолженность составляет 600 млн рублей, в том числе пеня за несвоевременную оплату – более 150 млн рублей. По данным налоговиков лишь 40% автовладельцев платят налог вовремя – до 1 апреля.

Постановление «Об активизации работы...» принесло свои плоды: только на начало ноября должники заплатили более 24 млн рублей. В то время, как с мая по октябрь принудительно – через суды и судебных приставов удалось взыскать 83 млн рублей. ■■■

Таблица 1:

СТАВКИ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА НА 2010 ГОД, РУБЛЕЙ ЗА 1 Л.С.

Категория транспортных средств	Ставки 1 чтения	Ставки 2 чтения	+ увел. - умен.
Автомобили легковые			
до 80 л.с.	11	11	0
80-100 л.с.	12	12	0
100-150 л.с.	18	18	0
150-200 л.с. (до 7 лет)	50	50	0
150-200 л.с. (7-15 лет)	54	50	-4
150-200 л.с. (св.15 лет)	58	50	-8
200-250 л.с. (до 7 лет)	100	75	-25
200-250 л.с. (7-15 лет)	105	75	-30
200-250 л.с. (св.15 лет)	110	75	-35
свыше 250 л.с. (до 7 лет)	180	150	-30
свыше 250 л.с. (7-15 лет)	190	150	-40
свыше 250 л.с. (св.15 лет)	200	150	-50
Мотоциклы и мотороллеры			
до 20 л.с.	5	5	0
св. 20 л.с. - 35 л.с.	10	10	0
св. 35 л.с. - 50 л.с.	30	25	-5
св. 50 л.с.	75	50	-25
Автобусы			
до 200 л.с.	50	25	-25
свыше 200 л.с.	75	45	-30
Грузовые автомобили			
до 100 л.с.	25	25	0
св. 100 л.с. - 150 л.с.	42	40	-2
св. 150 л.с. - 200 л.с.	65	50	-15
св. 200 л.с. - 250 л.с.	85	65	-20
св. 250 л.с.	112	85	-27
Снегоходы, мотосани			
до 50 л.с.	30	20	-10
50-100 л.с.	50	35	-15
свыше 100 л.с.	100	50	-50
Другие самоходные транспортные средства			
до 250 л.с.	30	25	-5
свыше 250 л.с.	50	25	-25

Источник: Совет народных депутатов Кемеровской области

Однако в конце октября прокуратура Кемеровской области признала постановление, не соответствующим закону. Несмотря на то, что, по заверению Светланы Андрющенко, при принятии постановления «проводились консультации с прокуратурой», официальная позиция надзорного органа была резкая и однозначная. Прокуратура вынесла протест на постановление, поскольку запрет на регистрационные действия и технический осмотр автомобилей, пока их собственники не оплатят транспортный налог, противоречит нормам федерального законодательства. Порядок госрегистрации и технического осмотра устанавливается правительством России, регистрация производится на основании административного регламента МВД, который обязанность автовладельцам подтверждать квитанциями и справками оплату налогов



Светлана Андрющенко напомнила, что обязанность платить налоги «прописана в Конституции РФ», а выполняют её владельцы автотранспорта неаккуратно

или отсутствие задолженности не предусматривает. Таким образом, коллегия администрации Кемеровской области, принявшая постановление вышла, по убеждению прокуратуры, «за пределы предоставленных ему полномочий».

Кроме того, временное задержание автомобиля в связи с неуплатой транспортного налога просто не предусмотрено Кодексом об административных правонарушениях РФ. Введение обязанности брать справку и нести её в автоинспекцию прокуратура расценила «как ограничение прав и свобод человека и гражданина», которое по Конституции РФ может сделать только федеральный законодатель «и только для защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства».

Коллегия администрации протест не удовлетворила и постановление не отменила, прокуратуре пришлось обращаться в областной суд. Аналогичное заявление в суд подал и один житель Кузбасса. В администрации же пояснили, что готовы отстаивать правомерность принятия документа, т.к. этот нормативный акт основан на Федеральном законе «О безопасности дорожного движения», а им предусмотрено, что основы безопасности регулируются не только на федеральном, но и на региональном уровне. А регистрация и го-

сударственный техосмотр автомобилей относятся к основам обеспечения безопасности дорожного движения.

На момент сдачи номера в печать исход судебных разбирательств был неизвестным, зато сформировалась позиция областных властей относительно самих ставок транспортного налога на 2010 год. Намерения федеральных властей значительно повысить ставки, дав, на это соответствующие полномочия регионам, вызвали протесты автомобилистов в стране. В итоге всё закончилось пересмотром проекта закона, который первоначально предусматривал заметное, примерно на треть, повышение ставок. В Кемерове городские власти протест автомобилистов запретили, хотя несколько десятков протестующих все же собрались на площади бывшего рынка на пр. Октябрьский.

Но, ориентируясь на изменение позиций федеральных властей, и кузбасские власти повели себя осторожно.

Первый проект поправок к областному закону «О транспортном налоге» депутаты областного совета подготовили и приняли в первом чтении в конце октября. Как пояснил по этому поводу Александр Микельсон, требования к региональным властям изыскать дополнительные источники пополнения бюджетов выдвинуло федеральное правительство, «чтобы не зашкаливали дефициты бюджетов» регионов. Поэтому оно предложило увеличение транспортного налога и акцизов на алкоголь. По транспортному налогу было предложено «избирательное» повышение ставок. В частности, планировалось, что увеличение ставок не затронет легковые автомобили до 150 лошадиных сил, а это более 90% от общего количества легковых автомобилей в области. Для более мощных легковых авто среднее повышение ставок предполагалось в размере 34%, на грузовые автомобили – на 30%, на автобусы – в 2,5-3,3 раза (по словам Александра Микельсона, «ставки на них заниженные»). Существенно поднять ставки планировалось также на снегоходы, гидроциклы, мотоциклы с мощными двигателями. Дополнительные доходы областного бюджета в случае увеличения ставок транспортного налога в расчете на год оценивались в 366,8 млн рублей. Правда, не в следующем году, т.к. платежи за 2010 год будут производиться в основном в 2011 году

Однако уже через две недели от этих планов пришлось отказаться. Ко второму чтению 17 ноября законопроект «пошёл» уже с другими ставками, пересчитанными после изменения федерального закона (см: Таблицу 1). К тому же само рассмотрение законопроекта во втором и окончательном чтении было на сессии в середине ноября специально отложено, т.к. накануне сессии по рекомендации президента России Совет Федерации отклонил федеральный закон об установлении новых ставок транспортного налога. На федеральном уровне негативные настроения налогоплательщиков по этому поводу заметили.

После этого и в Кузбассе законопроект о транспортном налоге был серьёзно изменён. Как пояснил Александр Микельсон, было решено не основывать его на новом федеральном законе, поскольку тот отменили, и неизвестно, когда будет принят новый, а областной закон для своевременного вступления его в силу нужно принять и опубликовать до 1 декабря. В итоге, ставки транспортного налога были подняты в пределах, которые ещё допускала старая версия федерального закона. По оценке Александра Микельсона, в среднем налог по сравнению с действующими ставками вырастет на 9,6-9,7%. Впрочем, он заметил, что при подготовке данного решения депутаты не обратили внимание на протесты автомобилистов по всей стране, а «советовались со специалистами».

Как отметил председатель областного совета Николай Шатилов, в 2011 году дополнительно в бюджет от платежей по этому налогу поступит 76 млн рублей, а в 2010 – около 20 млн рублей. ■■■►

Таблица 2:

**ПАРАМЕТРЫ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА НА 2010 ГОД
И ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД 2011 И 2012 ГОДОВ (МЛН РУБЛЕЙ)**

	2010 год			2011 год			2012 год		
	первое чтение	второе чтение	отклонение	первое чтение	второе чтение	отклонение	первое чтение	второе чтение	отклонение
ДОХОДЫ	56095,3	57869,5	1774,2	49027,5	49669,7	642,2	54869,5	55613,9	744,4
Налог на прибыль организаций	10125	10529,8	404,8	13162,5	13212	49,5	17111,3	17145,3	34
Налог на доходы физических лиц	14892	14892		15189,7	15189,7		16016,8	16016,8	
Акцизы	4067,8	4067,8		4268,6	4268,6		4540,3	4540,3	
Налог на совокупный доход	1661,4	1661,6	0,2	1777,7	1777,9	0,2	1866,7	1866,9	0,2
Налог на имущество организаций	6868,8	7068,8	200	7074,1	7422,3	348,2	7427,7	7867,6	439,9
Транспортный налог с организаций	334	357	23	340,7	371,9	31,2	347,5	379,3	31,8
Транспортный налог с физических лиц	749,8	809,8	60	772,3	850,3	78	811	892,8	81,8
Налог на добычу полезных ископаемых	3133,7	3133,7		3465,4	3465,4		3685,5	3685,5	
Государственная пошлина	9,4	9,4		9,4	9,4		9,4	9,4	
Задолженность по отменённым налогам	0,5	0,5		0,2	0,2				
Доходы от использования имущества	751,3	803,4	52,1	788,2	882,5	94,3	816,9	932,7	115,8
Платежи при пользовании природными ресурсами	463,5	512,5	49	495,8	536,6	40,8	517,1	557,9	40,8
Доходы от оказания платных услуг	1434,7	1435,5	0,8	1497,9	1497,9		1538,4	1538,4	
Доходы от продажи материальных активов	61	371	310	46	46		40	40	
Административные платежи и сборы	5	5		5,1	5,1		5,2	5,2	
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	32,2	32,2		32,7	32,7		33,2	33,2	
Прочие неналоговые доходы	5	5		5	5		5	5	
<i>Итого налоговых и неналоговых доходов</i>	<i>44596,2</i>	<i>45696,2</i>	<i>1100</i>	<i>48932,5</i>	<i>49574,6</i>	<i>642,1</i>	<i>54773</i>	<i>55517,4</i>	<i>744,4</i>
Безвозмездные перечисления всего	11499,1	12173,3	674,2	95,1	95,1		96,5	96,5	
РАСХОДЫ	61493,6	63398,8	1905,2	54703,7	55420,4	716,7	60949,3	61776,3	827
Общегосударственные расходы в т.ч.:	2864,5	2615,2	-249,3	2288,4	2072,2	-216,2	2289,1	2072,9	-216,2
законодательные органы госвласти	80,6	80,6		68,9	68,9		68,9	68,9	
исполнительные органы госвласти	295,8	236,7	-59,1	271,3	212,2	-59,1	271,3	212,2	-59,1
судебная система	177,5	166,6	-10,9	111,5	100,5	-11	111,5	100,5	-11
финансовые, налоговые органы	455,8	425,1	-30,7	352,5	339	-13,5	352,5	339	-13,5
проведение выборов и референдумов	19,8	19,5	-0,3	18,6	18,2	-0,4	18,6	18,2	-0,4
обслуживание государственного долга	566	566		460	460		454,5	454,5	
резервный фонд	260	260		260	260		260	260	
другие общегосударственные вопросы	1007	858,8	-148,2	743,7	611,4	-132,3	749,9	617,7	-132,2
Правоохранительная деятельность	2537,2	2557,2	20	2222,5	2222,5		2219,7	2219,7	
Национальная экономика в т.ч.:	4242,5	4398,7	156,2	2010,1	2041,3	31,2	2027,1	2058,5	31,4
сельское хозяйство	828,5	825,9	-2,6	827,3	823,6	-3,7	837,3	833,6	-3,7
транспорт	541,9	541,5	-0,4	533,4	533,2	-0,2	552	551,9	-0,1
дорожное хозяйство	1760	1760		256,7	256,7		266,7	266,7	
Жилищно-коммунальное хозяйство	290,8	647,6	356,8	283,3	640,5	357,2	283,3	640,5	357,2
Охрана окружающей среды	49,6	45,7	-3,9	45,8	41,8	-4	45,8	41,8	-4
Образование	3721,9	4370	648,1	3394,2	3512,8	118,6	3396,4	3515,1	118,7
Культура, кинематография, СМИ	579,5	578,8	-0,7	439,2	438,5	-0,7	425,3	424,6	-0,7
Здравоохранение и спорт	5166,7	5154,2	-12,5	3955,4	3946,9	-8,5	3987,2	3978,7	-8,5
Социальная политика	4156,5	4126,2	-30,3	1542,3	1627,7	85,4	1542,6	1628	85,4
Межбюджетные трансферты	37884,4	38905,1	1020,7	27536	27548,2	12,2	27533,1	27545,3	12,2
Условно утвержденные расходы				10986,6	11328	341,4	17199,6	17651,2	451,6
Дефицит (-), профицит (+)	-5398,4	-5529,3	130,9	-5676,2	-5750,7	74,5	-6079,8	-6162,4	82,6
Источники финансирования дефицита бюджета:	12,10%	12,10%		11,60%	11,60%		11,10%	11,10%	
Кредиты полученные в валюте РФ	4859,1	3396		5437,8	5247,3		5981,5	5649,1	
Иные источники	539,2	1104,2		238,4	503,4		98,3	513,3	
<i>Остатки средств бюджета</i>		<i>1029,1</i>							

Источник: Совет народных депутатов Кемеровской области

Эти суммы не сравнимы с миллиардами рублей, которые область намерена «выбивать» из федерального бюджета. Но, по словам председателя облсовета, рост ставок был необходим именно для «работы в Москве»: «В Минфине могут сказать, что дали возможность увеличить налог, а вы этим не воспользовались. Что же тогда вы просите?!». А, как выразился Александр Микельсон, «повышение налога не решит всех проблем, но это – защита наших людей в рамках межбюджетных отношений, когда на 17% область зависит от федерального бюджета». Поэтому Николай Шатилов после принятия закона с новыми ставками призвал «все спекуляции на эту тему прекратить».

О КРИЗИСЕ И СТАБИЛЬНОСТИ

Главное событие года, связанное с бюджетом, – бюджетное послание губернатора состоялось 17 ноября. За месяц до этого коллегия облминистрации обсуждала бюджет на 2010 год. И Сергей Ващенко тогда отметил, что впервые бюд-

жет принимается с ориентиром на «все отрицательные прогнозы». Кризис, по его словам показал, сколь уязвима бюджетная система области. Падение цен на главные кузбасские товары – уголь и металл, сокращение мирового и внутреннего спроса, привело к тому, что, если за 7 месяцев 2008 года, т.е. до кризиса, прибыль кузбасских предприятий составила 100 млрд рублей, то за тот же период этого года были уже убытки в размере 1,5 млрд рублей. В целом на 40% в этом году сократились налоговые и неналоговые поступления в бюджет по сравнению с прошлым годом. «Хуже на сегодня только в Челябинской области», – констатировал Сергей Ващенко. Тем не менее, область, по словам замгубернатора, не намерена отказываться от среднесрочного планирования на 3 года и ставит задачу «сохранить социальные гарантии и максимально сбалансировать промышленность».

«Кузбасс: через кризис – к стабильности!». Такое название получило первое кризисное (в прошлом году в это время хоть и был один из самых сложных периодов для Кузбасса, но всё же оценить возможные последствия и проблемы никто ещё

Таблица 3: ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ТЫС. РУБЛЕЙ)

№	Наименование программ	2009 год		2010 год		
		План с учетом изменений	Исполнено на 01.10.09	первое чтение	второе чтение	отклонения
1	Чистая вода	89 700,1	29 120	37 500	37 500	
2	Жилище	1 937 000	1 159 289	700 000	700 000	
3	Развитие инфраструктуры жизнеобеспечения населения КО	607 000	335 990	271 000	271 000	
4	Государственная поддержка агропромышленного комплекса и социального развития села в КО	452 000	249 110	200 000	200 000	
5	Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры и обеспечение энергетической эффективности энергосбережения на территории КО	441 243	277 480	190 000	190 000	
6	Экология и природные ресурсы КО	21 586	13 681	14 000	21 200	7 200
7	Оптимизация развития транспорта и связи в КО	54 366	45 985	38 000	38 000	
8	Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в КО	100 000	90 184	62 000	100 000	38 000
9	Повышение инвестиционной привлекательности КО	173 900	2 933	68 229	68 229	
10	Здоровье кузбассовцев	444 475	344 216	310 000	310 000	
11	Повышение уровня социальной защиты населения КО	565 052	459 479	704 998	704 998	
12	Развитие рыбохозяйственного комплекса КО	1 500	611	1 000	1 000	
13	Реконструкция и строительство автомобильных дорог общего пользования регионального или межмуниципального значения КО	704 445	469 659	194 671	194 671	
14	Развитие системы образования и повышения уровня потребности в образовании населен КО	184 377	386 447	163 325	677 125	513 800
15	Молодежь Кузбасса. Развитие спорта и туризма в КО	118 455	114 159	82 000	82 000	
16	Развитие инновационной деятельности в КО	38 000	5 200	25 960	25 960	
17	Обеспечение безопасности условий жизни населения и деятельности предприятий в КО	26 100	3 145	10 000	10 000	
18	Пресса	41 550	43 350	27 939	27 939	
19	Поддержка реализации административной реформы и реформы местного самоуправления в КО	20 109	2 404	10 000	10 000	
20	Борьба с преступностью, профилактика правонарушений и обеспечение безопасности дорожного движения в КО	145 000	140 305	100 000	120 000	20 000
21	Создание системы кадастра недвижимости в КО	8 875	1 496	9 125	9 125	
22	Создание системы поддержки принятия и исполнения управленческих решений в КО	10 475	6 958	3 000	3 000	
23	Социально-экономическое развитие наций и народностей в КО	12 150	2 055	11 150	11 150	
24	Культура Кузбасса	24 100	14 616	16 800	16 800	
25	Пожарная безопасность КО	17 750	4 800	10 000	10 000	
26	Оказание помощи лицам, отбывшим наказание в виде лишения свободы, и содействие их социальной реабилитации в КО			5 000	5 000	
ИТОГО:		6 239 208,10	4 202 672	3 265 697	3 479 697	579 000

Источник: Совет народных депутатов Кемеровской области

не мог) бюджетное послание губернатора. Оценив потери региона (падение объемов производства с октября 2008 года по апрель 2009 года в угольной отрасли на 12%, в металлургии – на 29%, машиностроении – на 48%, стройматериалов – на 62%, химии – на 16%, в целом доходов региона – 10 млрд рублей), Аман Тулеев дал и новые ориентиры для оживления экономики. Впрочем, на поверку они оказались не новыми, а «отработанными» уже в этом году. Приоритет номер один – жилищное строительство. По программам Минэнерго и Фонда содействию реформирования ЖКХ в Кузбасс в этом году поступило около 6 млрд рублей. Однако 2,2 млрд рублей из этой суммы пока не освоены. «Это, – считает Аман Тулеев, – вина глав некоторых городов и районов». И, если неиспользованные деньги «заберут назад, в Федерацию», губернатор пообещал ставить вопрос «о недоверии к этим руководителям»: «Люди не должны страдать из-за халатности, равнодушия, неумения организовать практическую работу». Заочно многие главы, собравшиеся на сессию облсовета, на которой и выступал губернатор, поясняли в кулуарах, что проблема не освоения средств – «техническая»: речь идёт в основном не о том, что жильё не построено, а о том, что жильё к концу года надо официально сдать и отчитаться «по бумагам».

Жилищное строительство и в 2010 году, отметил губернатора, останется приоритетной отраслью. По программе «Жилище» (предоставление долгосрочных жилищных займов) уже заложено 700 млн рублей. Это меньше, чем в текущем году (почти 2 млрд рублей), но как и в 2009 году здесь возможны изменения. Пока, правда, не ясно, сколько средств регион может получить по федеральным программам. При этом, отметил губернатор, «вектор строительства» должен быть направлен в сторону недорогого малоэтажного жилья». В 2010 году доля индивидуального жилья должна вырасти с 40% до 50% от общего ввода. Хотя, судя по словам губернатора, такой рост будет не обязательно «физическим».

В октябре была создана специальная комиссия по инвентаризации индивидуального жилищного фонда. И только за 1,5 месяца работы она выявила 56 тыс. кв. метров неучтённого жилья. А это не только прирост квадратных метров, но и налоги на землю и имущество. И вряд ли власть откажется от такой практики.

Малый бизнес, работу с госсобственностью, экономию административных затрат, сокращение штатов, систему госзакупок, энергосбережение Аман Тулеев назвал резервами пополнения казны в следующее году, а следовательно, именно эти направления должны стать ключевыми в работе власти. И на сегодня уже приняты финансовые решения. Вводя мораторий на налоговые льготы, область решила сохранить уже выданные послабления бизнесу (по упрощённой системе налогообложения, по имуществу и прибыли и пр.). При этом будет принята программа поддержки инновационных предприятий при вузах: им предполагается выделение грантов до 1 млн рублей на покупку оборудования и другие расходы. Муниципалитетам губернатор предложил повышать эффективность управления собственностью, навести порядок в штатном расписании и системе госзакупок, развивать программы энергосбережения. «Жить по средствам» – этого ожидает губернатор от глав городов и районов. Тем, кто не справится, пообещал Аман Тулеев, можно будет «не беспокоиться» об избрании на следующий срок.

«Средства» в бюджете, на самом деле, «не впечатляют». По выражению Александра Микельсона, сейчас получается, как «по Ленину, шаг вперёд, два назад». Бюджет 2010 года фактически возвращает Кузбасс в ситуацию 2007 года, когда доходы областного бюджета были на уровне 60 млрд рублей, расходы составляли около 61 млрд рублей (подробнее см: Таблицу 2). Особым достижением, по его мнению, в этом «тяжёлом году» стала сбалансированность бюджета и довольно низкий процент дефицита. ■■■



Главное событие года, связанное с бюджетом, – бюджетное послание губернатора состоялось 17 ноября



Александр Микельсон, считает, что принятый бюджет, хоть и «сложный», но это – бюджет изыскания резервов, развития и эффективного вложения средств

На 2010 год он запланирован в 5 млрд 529,3 млн рублей или 12,1% от собственных доходов бюджета, на 2011 год – 5 млрд 750,7 млн рублей (11,6%), на 2012 год – 6 млрд 162,4 млн рублей (11,1%). В целом же, Александр Микельсон, хоть и на-

звал принятый бюджет «сложным», считает, что это – бюджет изыскания резервов, бюджет развития, бюджет эффективно-го вложения средств. «Не смотря на сложные экономические условия, в него включено 26 инновационных, инвестиционных, целевых, адресных региональных программ», – подчеркнул он. Впрочем, программы приняты при значительном сокращении по сравнению с текущим годом (см: Таблицу 3).

По подходам к определению параметров бюджета при подготовке документа ко второму чтению, можно понять, где конкретно будет черпать недостающие доходы власть. Так, доходы областного бюджета после рассмотрения законопроекта в первом чтении были увеличены на 2010 год на 1 млрд 774,2 млн рублей, в основном, за счёт собственных доходов. В том числе по налогу на прибыль – на 404,8 млн рублей; налогу на имущество организаций – на 200 млн рублей; транспортному налогу – на 83 млн рублей; доходам от использования имущества – на 52,1 млн рублей; платежам при пользовании природными ресурсами (плата за использование лесов) – на 49 млн рублей; доходам от продажи материальных и нематериальных активов – на 310 млн рублей.

Но самый большой прирост против первоначальных планов – на 674,2 млн рублей – произошел в статье «безвозмездные поступления». В том числе за счёт федеральных средств 124,2 млн рублей и прочих безвозмездных поступлений на 550 млн рублей. При этом уменьшены расходы на содержание госаппарата (на 155,6 млн рублей), исключена субсидия на государственную поддержку потребкооперации (1,9 млн рублей), уменьшена субвенция на обеспечение государственных гарантий прав граждан на получение общедоступного и бесплатного образования в общеобразовательных учреждениях (на 10,9 млн рублей) в связи с переходом учащихся с ограниченными возможностями в коррекционные образовательные учреждения. ■

DORS

ДЕТЕКТОРЫ БАНКОТ И ЦЕННЫХ БУМАГ

DORS 60

DORS серии 100

DORS серии 1000

MAGNER

СЧЕТЧИКИ И СОРТИРОВЩИКИ БАНКОТ

Magner серии 75

Magner 150 Digital

СЧЕТЧИКИ И СОРТИРОВЩИКИ БАНКОТ

Glory GFR-220

GLORY

Региональный менеджер
Наталья Валериевна
РЫЧАГОВА

Телефон/факс
8 (4212) 72-79-36

Телефон мобильный
8 (924) 304-82-53

ICQ
412385123

e-mail
dors_DV@mail.ru
e-mail: N.Rychagova@nsk.dors.com

DORS
НОВОСИБИРСК

WWW.DORS.RU

WWW.MAGNER.RU

WWW.GLORY.RU

Говоря о добыче угля, мы всегда упоминаем не только объёмы выданной на-гора продукции, но и борьбу с метаном, и важность промышленной безопасности в целом. Известно, что обеспечение безопасных условий труда требует не только организационных мероприятий, затрат на оборудование, расходные материалы и прочее. О том, как ОАО «Южный Кузбасс» совершенствует систему производственного контроля, мы беседуем с управляющим директором угольной компании Виктором СКУЛДИЦКИМ.

- Производственный контроль, обеспечение спецодеждой, средствами индивидуальной и коллективной защиты – один из приоритетов нашей угольной компании. На обеспечение безопасных условий труда и выполнение требований промышленной безопасности ОАО «Южный Кузбасс» в 2008 году направило около 460 млн рублей. За 9 месяцев 2009 года тоже сделано немало – например, не так давно на шахте им. В.И. Ленина введена в эксплуатацию газоразделительная установка мембранного типа МВ-0,9 производительностью 1 000 кубометров азота в час. Она может быть использована не только непосредственно при тушении пожаров в шахтах, но и для предупреждения возможности возгорания.

За 9 месяцев этого года специалистами «Южного Кузбасса» проведено более 3,3 тыс. проверок состояния промышленной безопасности на наших предприятиях, множество технических учeb с инженерно-техническими работниками предприятий, совещаний и «Дней безопасности труда». Таким образом, у наших работников есть возможность обсудить актуальные вопросы производственного контроля, поделиться опытом, еще раз рассмотреть причины и следствия конкретных случаев нарушения техники безопасности, возможности их предотвращения. Кроме того, ежегодно обучение и аттестацию по охране труда и промышленной безопасности проходят тысячи наших работников.

- Как вы думаете, что самое важное для организации действительно эффективного производственного контроля?

- Прежде всего, это требует постоянной и планомерной работы. Первый этап – нормативная база. У нас действует «Положение о ведомственном производственном контроле», которое является составной частью «Системы управления охраной труда, промышленной и экологической безопасностью ОАО «Южный Кузбасс», согласованной в территориальном Управлении Ростехнадзора, другие локальные документы. В настоящий момент на согласовании в этом ведомстве находится «Положение о порядке расследования и учёте инцидентов».

Производственный контроль должен быть многоуровневым. Несмотря на то, что в компании создано профильное управление, в каждом филиале, на каждом предприятии эффективно работают службы и отделы охраны труда и производственного контроля. Перечень работ по обеспечению требований законодательства по охране труда и промышленной безопасности широк и разнообразен, это требует особого подхода и соответствующих знаний. Поэтому кадры на эту работу подбираются очень тщательно. Там нет случайных людей, работают опытные и грамотные специалисты, прошедшие школу производства.

Но самое важное – внедрить в сознание трудящихся, что нужно работать по правилам, исключая любую угрозу для жизни и здоровья людей. Не должно быть так, что руководители проходят мимо явных нарушений, не замечая, что на



отвале, к примеру, не выполнена ограждающая бровка или что рабочие в сырых рукавицах выдалбливают ломом землю, чтобы добраться до кабеля под напряжением. Ликвидировать небольшое нарушение гораздо проще и быстрее, чем устранять последствия травм и аварий. В этом вопросе надежды возлагаются не только на руководство предприятий, но и на бригадиров, работников профсоюза, которые лучше других знают состояние рабочих мест.

Для недопущения производственного травматизма, повышения заинтересованности работников в создании здоровых и безопасных условий труда в ОАО «Южный Кузбасс» ежегодно объявляется месячник безопасности. Вводится особый режим надзора за соблюдением безопасных условий труда, правильным применением средств индивидуальной защиты на рабочих местах, выполнением требований системы нарядов-допусков и соблюдением производственной дисциплины. По результатам месячника лучшие получают заслуженные премии за работу без травм и аварий.

Сегодня мы вступили в финальную стадию подготовки планов развития горных работ предприятий на 2010 год. Здесь необходимо учесть множество факторов, ведь как сами мероприятия по охране труда и промышленной безопасности, так и затраты на них тщательно планируются. Кроме того, особое внимание требуется мероприятиям, определённым по результатам комплексной проверки.

УГОЛЬ, УГОЛЬ, ЗОЛОТО

После многомесячного затишья, вызванного финансовым кризисом в первой половине года, бизнес осторожно вернулся к практике приобретения активов в Кузбассе. Впрочем, пока таких сделок заключается по-прежнему немного. И не только потому, что предлагается немного активов на продажу, очевидно, что потенциальные покупатели по-прежнему выжидают.

БАНКРОТНОЕ ЗОЛОТО – С ЧЕТВЁРТОЙ ПОПЫТКИ

В августе только по судебному решению, признавшего торги законными, была завершена сделка по приобретению ОАО «Прииск «Алтайский», расположенного в Таштагольском районе (поселок Спасск). Это золотодобывающее предприятие, располагающее 6 лицензиями на участки месторождения золота в Кузбассе и Республике Алтай, было основано 162 года назад. В нынешнем виде оно было создано в ходе конкурсного производства (открыто в январе 2006 года) на ФГУП «Прииск «Алтайский», активы которого были выведены в два акционерных общества, а их 100-процентные пакеты акций выставлены на торги.

По данным конкурсного управляющего ФГУП Владимира Купцова, в апреле прошлого года 100% акций ОАО «ЭлектроЛайн», созданного путём выделения из обанкроченного прииска электросетевых активов, были проданы на открытых торгах за 3,139 млн рублей при стартовой цене 2,99 млн рублей. Покупателем стало ООО «Южно-Кузбасская электросетевая компания», оказывающее услуги по транспорту электроэнергии в Таштагольском районе. А вот судьба 100-процентного пакета акций ОАО «Прииск «Алтайский» была не такой удачной. При номинальной стоимости бумаг в 9,1 млн рублей конкурсный управляющий ФГУП, начиная с июня 2008 года, трижды выставлял их на торги при стартовой цене всего пакета в 30 млн рублей, но безуспешно. Затем Владимир Купцов ещё раз трижды выставлял акции на продажу путём публичного предложения, и только с четвёртой попытки в июле нынешнего года акции за 10 млн рублей приобрело ООО «КВОИТ-Транс», аффилированное с калтанским ООО «Завод котельно-вспомогательного оборудования и трубопроводов».

По данным Евгения Денисенко, гендиректора и владельца завода, кроме победителя на торги направляли заявки ещё четыре претендента, в том числе, новокузнецкое ООО «Юника» (кредитор ФГУП «Прииск «Алтайский» с суммой требований 24,7 млн рублей). Уже по-



Покупка 100% акций ОАО «Прииск «Алтайский», как пояснил Евгений Денисенко, была произведена для развития бизнеса

сле заключения сделки «КВОИТ-Транс», эта фирма оспорила действия Владимира Купцова по продаже акций ОАО «Прииск «Алтайский» и ходатайствовала в арбитражном суде об отстранении его от должности. В обеспечение иска бумаги были арестованы, однако, 14 августа суд отказал в удовлетворении основной части жалобы ООО «Юника», снял арест, и сделка по продаже акций прииска была зарегистрирована.

Правда, в арбитражном суде Кемеровской области рассматриваются ещё несколько исков о признании торгов по акциям прииска «Алтайский» и договора купли-продажи недействительными. Но, как сообщил Евгений Денисенко, ФГУП «Прииск «Алтайский» в октябре было исключено из единого реестра юридических лиц в связи с завершением конкурсного производства, и на этом основании один из подобных исков уже был отклонён судом, соответственно, такая же судьба вероятнее всего ожидает и остальные иски.

Покупка 100% акций ОАО «Прииск «Алтайский», как пояснил Евгений Денисенко, была произведена для развития бизнеса. К плюсам приобретения он отнёс тот факт, что предприятие действует – «из шести драг пять работают, добыча составляет до 20 кг в месяц, – золото дорожает, инфляция продолжается, ожидается девальвация рубля». Кроме того, сам завод котельно-вспомогательного оборудования и трубопроводов в Калтане будет работать по заказам прииска, ремонтируя или производя новое оборудование.

К минусам приобретения Евгений Денисенко отнёс наличие у ОАО «Прииск «Алтайский» кредиторской задолженности (в арбитражном суде есть уже соответствующие претензии) и все те риски, с которыми всегда связана добыча золота. По его данным, запасы предприятия составляют 2 тонны золота, что позволит ему работать ещё длительное время. Кроме того, по оценке нового собственника, прииск нуждается в модернизации,

все его драги уже изношены, т.к. работают уже по 20-25 лет, им нужно менять электродвигатели на более экономичные, да и сами драги нужны более компактные и маневренные.

МАГНИТКА С УГЛЁМ

С третьей попытки ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) обзавелось относительно крупными угольными активами в Кузбассе, в том числе, производящими коксующийся уголь, необходимый комбинату. В октябре комбинат выкупил 50% кипрской компании с ограниченной ответственностью «Онарбэй Энтерпрайзис Лимитед», которая в свою очередь владеет контрольным (82,6% акций) пакетом «Белона». Первую покупку акций «Белона», в 10,75% уставного капитала, Магнитка произвела в октябре 2007 года, в прошлом году продолжила, оформив приобретение кипрского офшора «Онарбэй» на паях с основным акционером и гендиректором «Белона» Андреем Добровым. Около года просуществовала структура собственности через кипрского владельца, в которой каждый из участников владел по половине долей в офшоре и, соответственно, по 41,3% акций собственно ОАО «Белон».

В результате новой сделки в октябре Андрей Добров полностью продал свою долю и покинул компанию. Исполнять обязанности гендиректора «Белона» назначен представитель ММК Виталий Бахметьев. У него есть опыт управления угольной компанией: в 2001-2002 гг. он входил в совет директоров ОАО «Кузбассуголь» и возглавлял торговый дом этой компании. Тогда Магнитогорский меткомбинат был владельцем части контрольного пакета акций «Кузбассуголь» в альянсе с ОАО «Северсталь», и это была первая попытка ММК «войти» в уголь. Она завершилась в середине 2002 года, когда Магнитка продала свои акции «Кузбассуголь» «Северстали». Вскоре последовала вторая попытка – комбинат приобрел 50-процентную долю в шахте «Казанковская», сделав из неё совместное предприятие с «Юж Кузбассуголем» – угольную компанию «Казанковская». Сейчас этому СП принадлежит шахта «Тагарышская» (в неё переименовали «Казанковскую») в Новокузнецком районе и лицензия на разработку участка «Кураинский» в районе Мысков с запасами коксующегося угля. Но и вторая попытка не дала ММК необходимого угольного самообеспечения, ведь «Тагарышская» добывает энергетический уголь, а к освоению «Кураинского» участники УК «Казанковская» так и не приступили, хотя лицензия на него была приобретена еще в декабре 2004 года.



В результате новой сделки, в октябре Андрей Добров полностью продал свою долю и покинул компанию

Только покупка «Белона» поможет реализовать уже третью попытку ММК получить собственный источник коксующегося угля, хотя и это приобретение все потребности комбината в данном виде сырья пока не покрывает. В прошлом году ОАО «ПО «Сибирь-Уголь», угольное подразделение «Белона», добыло 5,63 млн тонн угля, план добычи на 2009 год – 7,5 млн тонн. По оценкам экспертов, угольные мощности «Белона» смогут покрыть до 40% потребностей Магнитки в угле. В пресс-службе ММК, комментируя покупку «Белона», отметили, что «поставки с шахт «Белона» обеспечат основную часть потребности комбината в концентрате коксующегося угля». Тем не менее, председатель совета директоров и основной бенефициар ММК Виктор Рашников заявил, что «приобретение данного актива предоставит нам дополнительные конкурентные преимущества, как в текущей ситуации, так и в долгосрочной перспективе».

МИХАИЛ АБЫЗОВ ПОДНЯЛ ЦЕНУ НА НЕДОСТРОЕННЫЙ РАЗРЕЗ

В ноябре была заключена одна из самых необычных и значительных сделок по продаже имущества обанкроченных угольных предприятий. Борьба на торгах в рамках конкурсного производства ООО «Разрез «Черемшанский» (Кемеровская область), обладающего лицензией на участок с запасами в 73

млн тонн угля, была такой упорной, что привела к подорожанию продававшегося имущественного комплекса предприятия в 35 раз.

На аукцион, который в конце ноября проводил конкурсный управляющий ООО «Разрез «Черемшанский» Евгений Лазаревич, был выставлен имущественный комплекс банкрота, оцененный независимым оценщиком в 25,5 млн рублей. Первоначально на торги направили заявки 12 компаний. Но в самом аукционе приняли участие 7 компаний, направившие необходимый для участия задаток в 4,4 млн рублей, среди которых оказались и два известных угольных предприятия – разрезы «Пермяковский» (входит в кемеровскую группу «Стройсервис») и «Сереульский» (Красноярский край, дочернее предприятие «Новосибирскэнерго», контролируемое предпринимателем Михаилом Абызовым).

В ходе подготовки к торгам конкурсный управляющий вынужден был обратиться в милицию и областное управление ФСБ с просьбой обеспечить безопасность процедуры и защитить «интересы претендентов». По его словам, из-за «неоднократных угроз со стороны криминальных структур в адрес собрания кредиторов, конкурсных кредиторов и арбитражного управляющего». Правоохранительные органы выполнили эту просьбу, на торги были присланы их сотрудники. III»



Действия компаний Михаила Абызова привели к подорожанию продававшегося имущественного комплекса предприятия «Черемшанский» в 35 раз

В ходе торгов цена имущества «Черемшанского» поднялась более чем в 35 раз, и победителем с предложением заплатить 901,3 млн рублей было признано ООО «Разрез «Уропский» (Кемеровская область). Его контролирует Александр Поляков – собственник ООО «Разрез «Черемшанский».

Основную конкуренцию победителю составили две структуры, представлявшие интересы Михаила Абызова. По мнению Александра Полякова, итоговая цена аукциона оказалась высока, и причиной этого стали действия компаний Михаила Абызова, которые «специально подняли цену, чтобы затянуть время и в судах оспорить аукцион». Поляков признался, что собрать заявленные средства будет непросто, для оплаты заявленной цены победителю дан один месяц. Своё стремление сохранить за собой разрез «Черемшанский» он объяснил просто: «Это – мой разрез, я его

создавал, давал ему название, финансировал, три года боролся с рейдерскими попытками захвата, и хотел бы оставить его за собой».

Как пояснил Евгений Лазаревич, продавая разрез, он действовал как конкурсный управляющий строго в соответствии с законом, хотя ему при этом упорно пытались помешать. Зато теперь появилась возможность средствами от продажи погасить до 90% кредиторской задолженности, в том числе, 6 млн рублей по зарплате. Если победитель не сумеет найти средства, имущественный комплекс, по данным управляющего, отойдет к участнику, занявшему второе место. Им стало московское ООО «Логистик Трейд», которое, по мнению Александра Полякова, представляло интересы Михаила Абызова. Напомним, что структуры этого предпринимателя активно боролись в суде против прекращения процедуры

внешнего управления и открытия конкурсного производства на ООО «Разрез «Черемшанский». Однако 1 сентября после почти годичных разбирательств разрез был признан несостоятельным, его имущественный комплекс – выставлен на торги.

МАЛЫМИ ЧАСТЯМИ

Несмотря на финансовый кризис, продажа государственных активов, ещё остающихся в собственности Кемеровской области, продолжалась. Хотя часто торги не давали результатов из-за отсутствия желающих приобрести выставленное на продажу. А то, что продавалось нельзя назвать крупными и привлекательными для бизнеса активами.

Например, только со второй попытки Фонду имущества Кемеровской области удалось в сентябре продать 40% акций ОАО «Резерв». За 22,75 млн рублей пакет приобрело новосибирское ООО «Риалт». Первоначально эти акции выставлялись на аукцион в июне нынешнего года, но заявок на них не поступило. С 24 августа по 2 октября 2009 году торги были объявлены путём публичного предложения с начальной ценой пакета в 37,9 млн рублей. В итоге, акции были проданы за 60% стартовой цены.

В декабре 2007 года ООО «Риалт» уже участвовало в приватизации «Резерва», приобретая на проводившемся Кузбассфондом аукционе, 60-процентный пакет этого предприятия за 88 млн рублей при стартовой цене в 87 млн рублей. В тот момент «Резерв» владел несколькими объектами недвижимости – нежилыми зданиями в Крапивинском районе Кемеровской области и двумя нежилыми зданиями с земельными участками в центре Кемерова. При продаже 40% акций в текущем году ОАО «Резерв», по данным Кузбассфонда, уже не располагало реальным имуществом.

Ещё одной сравнительно заметной продажей госактивов стала реализация 100% акций ОАО «Кемеровский областной кадастровый центр» (КОКЦ). Эти бумаги приобрёл на приватизационном аукционе Александр Братчиков, гендиректор этого предприятия, специализирующегося на оказании услуг по межеванию земельных участков. В торгах участвовала ещё один заявитель, фирма из Кемерова, но реальной борьбы не было, победитель был признан после одного шага. В центре занято 70 человек, за первое полугодие его выручка составила 20,85 млн рублей, он располагает несколькими филиалами по всей Кемеровской области. За продажу пакета фонд имущества Кемеровской области выручил 9,5 млн рублей. ■

ООО «Разрез «Черемшанский» (пгт Трудармейский Прокопьевского района) учреждено в октябре 2001 года частными лицами, в апреле 2005 года за 157,5 млн рублей приобрело лицензию на участок «Инской-2» в Беловском районе с запасами энергетического угля марки Д около 73 млн тонн. После получения лицензии разрез начал строиться, планами его развития предусматривалось ввести в строй первую очередь производственных мощностей в 2010 году. В мае 2007 года на предприятии по собственному заявлению было введено внешнее управление на полтора года, в сентябре нынешнего – конкурсное производство. По данным конкурсного управляющего, кредиторская задолженность составляет 939,87 млн рублей, более половины из которых контролирует ООО «Прогресс» (Новосибирск), а около 40% – структуры Михаила Абызова, скупившие задолженность «Черемшанского» во второй половине 2008 года. Имущества на разрезе почти не осталось, но покупатель имущественного комплекса получает право переоформить на себя лицензию на недропользование банкрота.

WITE ПРЕДСТАВЛЯЕТ КУЗБАССУ НОВУЮ СВЯЗЬ WiMAX



На телекоммуникационном рынке Кемеровской области очередная новинка – появилась связь четвертого поколения (4G) в стандарте WiMAX. Её внедряет компания «Новые телекоммуникации», которая одной из первых в России и первой в Сибири построила в Кемерове сеть широкополосного беспроводного доступа на основе технологии мобильного WiMAX. Компания работает под маркой WITE, что означает «беспроводная связь» (wireless telecom) и планирует не только дальнейшее развитие своего кемеровского присутствия, но и строительства новых сетей в Новокузнецке, а также в Барнауле, Томске и других городах России.

Инвестором и основным владельцем компании, которая позиционирует себя как национальный оператор современных телекоммуникационных услуг, выступает известный предприниматель Глеб Фетисов, владелец банковской группы «Мой банк», миноритарный акционер группы «Алтим», доктор экономических наук, профессор.

Коммерческий директор – директор Сибирского региона ООО «Новые телекоммуникации» Эдуард Гришанов сообщает, что сегодня сеть WITE в Кемерове состоит из 7 базовых станций, работающих в стандарте WiMAX 802.16e. Это мобильный широкополосный беспроводной доступ в сеть интернет, или мобильная связь четвертого поколения, 4G. Она предоставляет возможности постройки виртуальных корпоративных сетей, телефонии, использования Skype и полный спектр цифровых услуг.

Преимущества нового стандарта связи в том, что WITE выступает не как обычный поставщик услуг передачи данных, а мобильный поставщик, который работает там, где обычные провайдеры и операторы не работают, куда не проложены линии фиксированной телефонной связи или кабельный интернет. Чаще всего это те места, где подобные линии и не будут проложены, т.к. это очень дорого и невыгодно операторам. Например, во многих новых микрорайонах, в коттеджных поселках, в тех городских районах, где преобладает частная застройка, в пригородах. А сеть WITE предоставляет свои услуги, не будучи привязанной к определенному месту, и будучи ограниченной только зоной покрытия базовых станций.

В тех случаях, когда построен дом, удаленный от кабельных сетей, подвести к нему связь стоит очень дорого, в несколько десятков тысяч рублей. Если не дороже. С постройкой индивидуальных домов где-нибудь в пригородной местности ещё сложнее, там вообще может не найтись поблизости магистрального телефонного кабеля. В этом случае, уверен Эдуард Гришанов, WITE приходит на помощь, предлагая весьма недорогую, доступную альтернативу, – подключение, которое обеспечивает и передачу данных, и телефонию, и дру-

гие разнообразные телекоммуникационные услуги стандарта связи 4G.

Специальное устройство под названием «роутер», которое предлагает компания, имеет сразу четыре порта подключения в Интернет плюс два порта подключения телефона. Все эти услуги обеспечивают высокоскоростные широкополосные каналы связи в стандарте WiMAX 802.16e. Причем, роутер имеет заранее подготовленные программные установки, не требует дополнительных настроек на месте подключения. Его можно в любой момент убрать с одного места использования и переместить в другое. Что удобно для малого и среднего бизнеса – не надо думать о налаживании связи при смене офиса, достаточно взять роутер и на новом месте включить в розетку.

Таким образом, сеть WITE располагает ещё и возможностями предоставления услуг телефонии, не будучи телефонным оператором, в обычном смысле. По словам Эдуарда Гришанова, в самой ближайшей перспективе компания, располагая всеми необходимыми техническими возможностями, будет налаживать сотрудничество с операторами фиксированной и мобильной связи для предоставления своим клиентам услуги телефонной связи.

Подключение к сети WITE вполне доступно: абонентское оборудование, «роутер», сегодня стоит 6,5 тыс. рублей, т.е. на уровне мобильного телефона средней ценовой категории. Но его возможности по предоставлению услуг по сравнению с сотовой связью несоизмеримы. Тариф на подключение к сети для физических лиц составляет 1770 рублей, для юридических – 3540 рублей. Для физических лиц безлимитный доступ в сеть интернет стоит от 350 рублей в месяц в зависимости от скорости. Она может быть установлена от 256 килобит в секунду до 2 мегабит в секунду, в ближайшее время скорость будет увеличена, специалисты WITE уже работают в этом направлении. Кроме того, компания предоставляет абонентам возможность не покупать роутер, а брать его на ответственное хранение, естественно, с правом использования по назначению.

У сети WITE есть возможности и для обычной мобильной связи при условии сотрудничества с её операторами. Так компания Samsung уже выпустила смартфон двойного стандарта (GSM-4G), этот аппарат уже поступил в продажу. Очевидно, что выпуск подобных устройств производители будут расширять, и возможности использования сети WITE для обычной мобильной связи, конечно, будут. Кроме того, в ближайшее время клиентам будут предложены нэббуки со встроенным модемом WiMAX от компании WITE.

Перспективы развития сетей в стандарте WiMAX огромны, не меньше, чем, например, у обычной мобильной связи. Компания WITE также планирует развиваться и очень быстрыми темпами. Первая в Сибири сеть WITE была построена в Кемерове. Она, кстати, стала второй для компании «Новые телекоммуникации», первая работает в Рязани. Как поясняет Эдуард Гришанов, в ближайшее время сибирская сеть WITE расширится: в декабре 2009 года – в январе 2010 года планируется запуск её в Барнауле и в Новокузнецке, затем она появится в Томске и Омске. Появится возможность безроумингового пространства для абонентов.

В Кемерове сеть WITE покрывает левобережную часть города, и притомскую часть правобережной части, но в перспективе также будет расширена и охватит новые территории города. Кроме того, заверил Эдуард Гришанов, компания постоянно работает над улучшением качества предоставляемой услуги, в частности, расширяет каналы связи для обеспечения высокоскоростной передачи данных, в ноябре 2009 года открыла офис продаж в Кемерове на ул. Ноградской 5, для удобства кемеровчан планируется организовать оплаты услуг за мобильный Интернет через мультикассы.

**г. Кемерово, ул. Ноградская, 5
телефон 8 (3842) 347-200**



ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ПО ВЕРТИКАЛЯМ

Власть взялась за «чистку» своих рядов, а бизнес попытался усилить кадровый состав за счёт людей «со стороны» и не только. Так заканчивался 2009 кризисный год в кадровом плане в Кузбассе. Причём, если в течение всего года в кадровой политике был более активен бизнес, то к концу года «оживилась» власть. Пока, правда, только в одной сфере – жилищно-коммунальной.

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНАЯ «ЧИСТКА»

Жилищно-коммунальный сектор, в общем-то, всегда был проблемным для власти. Количество жалоб по линии жилкомхоза в ту же обладминистрацию хоть и сократилось в последние годы, но всё равно статистика показывала, что все изменения в отрасли пока не сняли остроту проблем. Недаром председатель облсовета Николай Шатилов на инициированных депутатами слушаниях о состоянии ЖКХ области сослался на голосование, проведённое на сайте кузбасского парламента, показавшее, что 62% его участников не увидели улучшения качества жилищно-коммунальных услуг за последние годы, а 31% отметивших его ухудшения.



Вся история с «Новокузнецкой управляющей компанией» стала для Александра Наумова крайне неприятным сюрпризом

Однако информация о работе одной из самых крупных в области управляющих компаний – Новокузнецкой управляющей компании (НУК) стала началом большого политического скандала. В его эпицентре оказалось не только руководство НУК во главе с де-

путатом облсовета Евгением Белым, но и глава Новокузнецка Сергей Мартин, сын которого являлся соучредителем компании, а также коммунальное начальство региона. В начале сентября пресс-служба областной администрации сообщила о выявленных в работе НУК нарушениях. «Контрольно-счётная палата Кемеровской области, департамент жилищно-коммунального и дорожного комплекса, департамент цен и тарифов в ходе проверки выявили грубейшие нарушения. В частности, в течение 2008 года на депозитном счёте компании находилось более 101 млн рублей, начисленные банком проценты составили около 11 млн рублей. Документов, подтверждающих расход этой суммы, специалисты компании представить не смогли, так как в компании не ведутся лицевые счета на каждый конкретный дом. А средства, тратились в основном на оплату труда работников управляющей компании. Так, среднемесячная зарплата генерального директора компании Евгения Белого за 7 месяцев 2009 года составила более 400 тыс. рублей. Государственная жилищная инспекция Кемеровской области в 2009 году возбудила 31 административное дело в отношении компании и 27 дел в отношении её руководителей», сообщила пресс-служба. В связи с этим губернатор Аман Тулеев направил телеграммы главам территорий Кузбасса с требованием организовать внеплановые проверки финансово-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ.

Затем последовала коллективная жалоба жителей Новокузнецка в Госдуму, исполнительным органам власти России. Генеральная прокуратура прислала проверку, по итогам которой обнародовала нелицеприятные для властей Новокузнецка обстоятельства. Учредителями НУК являются три ООО, созданные, в частности, сыном Сергея Мартина Максимом и Евгением Дёминым, сыном начальника отдела развития новых форм управления в ЖКХ Владимира Дёмина. Как сказано в сообщении Генпрокуратуры, Владимир

Дёмин не сообщил городской администрации об имеющейся личной заинтересованности своего сына в получении дохода от деятельности НУК, «в отношении которой отдел осуществляет организационно-распорядительные функции». А глава города Сергей Мартин, «достоверно зная о сложившейся ситуации, не принял мер к урегулированию конфликта интересов в отношении Дёминых в соответствии с ч. 3 ст. 11 федерального закона «О противодействии коррупции». Поскольку к компетенции отдела Владимира Дёмина «относятся задачи по формированию, проведению единой политики в области реформирования и эффективной эксплуатации ЖКХ, организации работы по созданию управляющих компаний», прокуратура усмотрела нарушение п. 11 ч. 1 ст. 12 федерального закона «О муниципальной службе в РФ».



Сергей Мартин оказался в эпицентре «жилищно-коммунального скандала»

Проверка Генпрокуратуры установила также, что гендиректор НУК Евгений Белый перечислил сторонним организациям свыше 280 млн рублей за капремонт жилых домов, который фак-

тически не проводился. По данным фактам следственная часть следственного управления при УВД по Новокузнецку возбудила уголовные дела по ч. 3 и ч. 4 ст. 160 УК РФ («Присвоение или растрата»). Кроме того, под прицел прокуратуры попала ещё одна компания, с которой связан другой сын новокузнецкого мэра Алексей Мартин. Следственный отдел по Новокузнецку следственного управления следственного комитета при прокуратуре РФ по Кемеровской области начал расследование уголовного дела, возбуждённого по факту хищения имущества ОАО «Новокузнецкая энергетическая компания» (НЭК) на сумму более 80 млн рублей, а также по факту необоснованного завышения стоимости ремонтных работ, выполняемых ООО «Торговый дом «Новокузнецкая энергетическая компания» для НЭК (ч. 3 ст. 159 «Мошенничество»). Руководителем торгового дома является Алексей Мартин.

В ходе проверки прокурор Новокузнецка Михаил Платов внёс Сергею Мартину представление об устранении нарушений законодательства о муниципальной службе и противодействии коррупции, в результате чего городская администрация расторгла трудовой договор с Владимиром Дёминым. Но всё это было произведено уже в конце ноября. В начале осени же казалось, что история с НУК может закончиться выходом Евгения Белого из рядов «Единой России» и его отказом от депутатского мандата (ранее акционеры НУК сняли его с должности гендиректора, но Евгений Белый оспорил своё увольнение в суде). Как пояснил Николай Шатилов, после сообщения о результатах проверки НУК, с членом партии «Единая Россия» Евгением Белым встретились два заместителя спикера Нина Зинкевич и Александр Микельсон (секретарь регионального политсовета партии и глава фракции «Единой России» в облсовете соответственно) и «разъяснили ему позицию». После чего депутат и написал заявление о сложении с себя полномочий. Сам Николай Шатилов «не против высоких зарплат руководителей частных структур», но назвал уровень зарплаты Евгения Белого, который был выявлен в ходе указанной проверки, «аморальным».

Заявление о добровольном снятии полномочий Евгения Белого депутаты рассмотрели быстро, без дискуссий, одновременно с «позитивным» уходом другого депутата Антона Собянина (он был назначен на вакантную в обл администрации должность начальника департамента молодёжной политики и спорта Кемеровской области).

Вся история с «Новокузнецкой управляющей компанией» развивалась на глазах у тогдашнего заместителя губернатора по жилищно-коммунальному комплексу Александра Наумова. Официально он не делал заявлений по поводу ситуации в Новокузнецке, но в неофициальных беседах утверждал, что для него самого это стало крайне неприятным сюрпризом. В то же время, по данным заместителя губернатора, именно он в ходе обычной проверки НУК в числе других проверяемых компаний ЖКХ выявил нарушения в финансово-хозяйственной деятельности, после чего последовали новые более тщательные проверки. Несмотря на то,



Ермаков Валерий Константинович

Родился 21 июня 1955 года в г. Ленинск-Кузнецком. В 1978 г. Окончил Кемеровский институт пищевой промышленности по специальности «инженер-механик». Трудовую деятельность начал на ленинск-кузнецкой макаронной фабрике. Прошёл путь от слесаря-наладчика до директора. В 1985-1989 гг. работал заведующим общим отделом Кольчугинского РК КПСС, заведующим промышленно-транспортным отделом Кольчугинского РК КПСС, вторым секретарём Кольчугинского РК КПСС. В 1989-1993 гг. – ведущий инженер-менеджер ленинск-кузнецкого завода «Кузбассэлемент». В частности, отвечал за внешнеэкономические связи предприятия. 1993-2001 гг. – заместитель директора, генеральный директор ООО «Ревимэкс». В 2001 году при поддержке Амана Тулеева был избран главой Ленинска-Кузнецкого. 11 марта 2007 года избран на второй срок (получил 90,88% голосов против 63,91% в 2001 году). Партийная принадлежность: ВПП «Единая Россия». Семейное положение: женат, воспитал трёх дочерей. Награжден медалью «За особый вклад в развитие Кузбасса» 2-й и 3-й степени, медалью «За служение Кузбассу», медалью «За веру и добро», медалью «За достойное воспитание детей», орденом «Великого князя Даниила Московского» 3-й степени, орденом «За служение Отечеству» 1 степени (святых Дмитрия Донского и Сергия Радонежского) и другими.

что, казалось бы, Александр Наумов не мог быть ответственен за нарушения одной отдельно взятой компании, 2 ноября он был уволен со своего поста. И хотя официальной причиной отставки одного из самых «долгоиграющих» заместителей губернатора (на свою должность Александр Наумов был назначен в ноябре 2002 года) было названо «состояние здоровья», даже довольно близкие Наумову люди в обл администрации и в бизнес-структурах, разводили руками в ответ на вопрос о причинах отставки. С самим бывшим замом «Авант-ПАРТНЕРу» связаться не удалось. По неофициальным данным, он после отставки проходил курс лечения. А опрос других действующих лиц в системе управления ЖКХ региона показал, что, несмотря на то, что в последнее время главной негативной точкой ЖКХ для региона был именно Новокузнецк, истинной причиной отставки могло быть совсем иное. Через неделю в муниципалитеты пришла «правительственная телеграмма» губернатора Кузбасса. Сообщив местным властям, что специалистами обл администрации и различных проверяющих органов проводится проверка жилищно-коммунального комплекса региона, первые результаты которой показали раздутость тарифов на жилищно-коммунальные услуги, злоупотребления управляющих и коммунальных компаний, глава региона сообщил также и причины снятия Александра Наумова – «за невыполнение указаний» губернатора.

Затем собеседники «Авант-ПАРТНЕРа» обратили внимание на то, что в ноябре в своём бюджетном послании Аман Тулеев особо остановился на неэффективности расходов в коммунальной сфере. «Особенно большие суммы неэффективных расходов допущены в жилищно-коммунальном хозяйстве области», – сказал губернатор. Отдельно «досталось» руководителю областного предприятия «ЖКХ» Владимиру Бреусову. «При убытках в сумме 502 тысячи рублей (за 1 полугодие 2009 г.) сам начислил и выплатил себе – 218 тысяч рублей премии. Кстати, я в этом году – ни копейки премии не получил», – негодовал Аман Тулеев.

Пост заместителя губернатора по жилищно-коммунальному комплексу пустовал неделю. Как потом признался назначенный на этот пост глава Ленинска-Кузнецкого Валерий Ермаков, сам объяснить мотив назначения, кроме того, что «он в команде губернатора с 2001 года», не может. Предложение же о переходе в областную администрацию бывший уже мэр назвал из тех, от которых не отказываются. III»

После ухода Александра Наумова в городах и района Кузбасса (Кемерово, Осинниках, Топках, Новокузнецком районе) прошли громкие (на местном уровне) отставки чиновников, в том числе из коммунальной сферы. И, как правило, это были скандальные истории, том числе с уголовным и коррупционным оттенком. Новый заместитель тем временем только входил в курс дела. Хотя уже конца декабря он позволил себя не только ожидаемые заявления о необходимости нормального прохождения зимнего отопительного сезона в ЖКХ, но и нетрадиционные комментарии относительно взаимоотношений власти и управляющих компаний. Объявляя об ориентире роста коммунальных тарифов на 2010 год (здесь политика сдерживания роста сохранилась) Валерий Ермаков заметил, что, «если глава территории будет свободен от долгов, тогда он сможет быть требовательным к управляющим компаниям», пока же у муниципалитетов большие долги. Это замечание довольно примечательно на фоне заявлений высших руководителей власти региона о необходимости всеми способами контролировать ситуацию в ЖКХ.

Ещё одна властная отставка стоит особняком от коммунальных «страстей». В конце ноября «на заслуженный отдых» ушёл Марк Рудник, заместитель губернатора по координации работы правоохранительных органов и органов военного управления администрации области. Рудник, пришедший в облуправление из ГУВД, где был начальником милиции общественной безопасности, в 2001 году, считался доверенным лицом губернатора во всех конфликтных и криминальных ситуациях, возникающих в области. Прежде всего, бизнес-конфликтах.

В последнее время он был также самым активным членом областного антикризисного штаба. Его жёсткие высказывания и действия в адрес руководителей предприятий-должников в бюджет каждый раз обрастали легендами. Теперь 68-летний заместитель по официальной версии отправился на пенсию. Исполняющим обязанности заместителя губернатора назначен Валерий Князев, руководитель департамента административных органов облуправления. После более 30 лет работы правоохранительной системе в 2001 года он перешёл на работу в администрацию Кемеровской области на должность начальника этого департамента, и был в подчинении у Марка Рудника

КАДРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

На фоне громких перемен во власти бизнес, кажется, занимался своим «прямым делом в кадровом вопросе – усиливал первый и второй состав менеджеров». Так, компания «Система РегионМарт» объявила о назначении на ведущие руководящие посты двух привлечённых «со стороны» людей. В сентябре приступили к работе заместитель генерального директора Ирина Арабьян и директор по организационному развитию и управлению персоналом Наталья Кайгородова. Как было сказано в сообщении компании, Ирина Арабьян возглавила коммерческую дирекцию и отдел маркетинга. Управление персонала, развитие ИТ и правовое сопровождение вошли в круг обязанностей Натальи Кайгородовой.

По словам Ирины Арабьян, перед ней поставлена задача «вывести компанию на лидирующие позиции на рынке Сибирского федерального округа, увеличить оборот и доходность предприятия, улучшить финансовые результаты ООО «Система РегионМарт». В конце ноября гендиректор компании Сергей Колесник пояснил, что уже в 2010 году «Система РегионМарт» намерена стать «номером один» за Уралом. Поставлена задача увеличить выручку до 25 млрд рублей против 15,5 ожидаемой в 2009 году. Основной прирост выручки, по словам Сергея Колесника, должен произойти за счёт «сотрудничества с поставщиками». Ирина Арабьян на встрече с поставщиками в период подготовки к новой договорной кампании отметила, что «качественный товар, конкурентоспособная цена, участие в рекламных акциях и фонде мерчандайзи, компенсационный пакет, отсрочка платежей и готовность к информационному обмену» станут ключевыми условиями нового типового договора компании и поставщиков.

Арабьян Ирина Леоновна

Год рождения 1970. До прихода в «Систему РегионМарт» занимала должность исполнительного директора в компании «Сибирский берег».

Кайгородова Наталья Алексеевна

Год рождения 1972. Принята в компанию с должности проректора по экономике ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет». Является кадровым резервистом партийного проекта «Единой России» - «Профессиональная команда страны».

А Наталья Кайгородова определила свою задачу, как «внедрение акту-

альных инструментов управления и развития персоналом; выбор и внедрение программного обеспечения, обеспечение стабильности предприятия при быстро меняющемся законодательстве».

В начале ноября о кадровых перестановках сообщил и кемеровский филиал «Росгосстраха». Вместо Андрея Парамонова, возглавлявшего филиал страховой компании с апреля прошлого года, руководителем был назначен Андрей Бобров.



Бобров Андрей Валерьевич

Родился в 1977 году. Имеет высшее юридическое образование. Имеет большой опыт организации продаж и управления. В системе «Росгосстраха» работает с 2002 года. Начинал работу начальником страхового отдела, был первым заместителем директора филиала в Калининградской области. До своего нынешнего назначения он возглавлял филиал компании в Республике Карелия.

В сообщении филиала о причинах перестановки было сказано только то, что Андрей Парамонов «выполнил поставленные перед ним задачи». А стратегическими задачами нового директора «станут укрепление позиций компании «Росгосстрах» на страховом рынке Кемеровской области, повышение качества страховых услуг, расширение клиентской базы, в том числе корпоративного сектора, придание дополнительного импульса развитию филиала».

Примечательно здесь то, что при назначении Андрея Парамонова на должность официально сообщалось, что «стратегическими задачами нового директора Андрея Парамонова станут увеличение доли «Росгосстраха» на страховом рынке Кузбасса, повышение качества страховых услуг, расширение клиентской базы, в том числе корпоративного сектора, придание дополнительного импульса развитию филиала в условиях возрастающей конкуренции». Как видим, прежние задачи не теряют актуальности.

В сентябре произошла смена руководства ОАО «Кемеровский молочный комбинат» (КМК) компании «ЮНИМИЛК». Пост гендиректора предприятия покинул Владимир Новиков, работавший на КМК ещё при прежних владельцах. Руководил комбинатом он с августа 2007 года. Как пояснил сам Владимир Новиков, в данном случае речь можно вести о разногласиях в методах управления предприятием между менеджментом и руководством крупной компании. Но подчеркнул, что его уход был добровольным.



Чалдин Андрей Анатольевич

Родился 1 января 1971 года в Томске. Закончил Томский политехнический университет по специальности инженер-электрик (факультет «Гироскопические приборы и системы»). Выпускник Президентской программы, Международной школы «Линк» и Открытого Университета Великобритании по специальности «управление проектами» и «менеджмент». Аттестован Минфином РФ как профессиональный аудитор. Карьеру начал в Томске в научно-производственном объединении «Полис» инженером-конструктором, продолжил в качестве руководителя группы финансового анализа в частной аудиторской компании. Работу в молочной отрасли начал в 1999 году, когда был приглашён генеральным директором на крупнейший томский молочный завод «ТОМ МАС». После покупки завода компанией «ЮНИМИЛК» остался руководить предприятием.
Женат, сыну 11 лет.

Новым гендиректором комбината стал Андрей Чалдин, которого руководство «ЮНИМИЛК» пригласило в Кемерово со своего молочного комбината в Томске.

Как пояснила Татьяна Ткаченко, директор по связям с общественностью представительства «ЮНИМИЛК – Сибирь», перед новым руководителем, прежде всего, была поставлена задача обеспечить запуск в Кемерово новых продуктов: планируется, что уже в начале 2010 года на комбинате будут производиться густые йогурты и новые виды сметаны. ■

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**ГАЗЕТА
О БИЗНЕСЕ
И ДЛЯ
БИЗНЕСА**

БУДЬ В КУРСЕ!
АВАНТ
ПАРТНЕР

ОСНОВНЫЕ РУБРИКИ:

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ, АКТУАЛЬНО – бизнес-события за неделю;

ТЕНДЕНЦИИ – оценка происходящих на рынке наиболее актуальных событий, прогнозы дальнейшего развития;

ФИНАНСЫ – основные новости, обзор финансовых рынков, анализ и тенденции;

СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ – основные новости строительного рынка, анализ ситуации на строительном рынке и в сфере производства строительных материалов;

ОФИС XXI – IT-новости и обзоры телекоммуникационных рынков;

БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ – помощь специалистов, бизнес-консультации юристов и экономистов, технологии ведения бизнеса.

ТИРАЖ – 4500 ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ФОРМАТ – А3

БУМАГА – МЕЛОВАННАЯ

ПЕРВАЯ И ПОСЛЕДНЯЯ СТРАНИЦЫ – ПОЛНОЦВЕТ

ПЕРИОДИЧНОСТЬ – ЕЖЕНЕДЕЛЬНО

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
650991, г. Кемерово,
ул. Красноармейская, 136
офис 526,
тел. 8 (3842) 585-616,
e-mail:
reclama@avant-partner.ru

АКТУАЛЬНО

УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

Редакция областного экономического еженедельника «Авант-ПАРТНЕР», лауреат VII Всероссийского фестиваля СМИ «Вся Россия 2002» в номинации «Издание по экономике и бизнесу», победитель конкурса «Предпринимательство глазами СМИ-2008» г. Кемерово приглашает к взаимовыгодному сотрудничеству.

Наши читатели – представители бизнеса – предприниматели, руководители, менеджеры; а также – представители законодательной и исполнительной власти, преподаватели экономических дисциплин вузов.

Территория распространения – Кемеровская область

Способы распространения:

- продажа через систему супермакетов;
- VIP-доставка руководителям предприятий области и департаментов администрации области;
- распространение на мероприятиях администрации города, области, Кузбасской торгово-промышленной палаты, выставках;
- рейсы авиакомпании «Аэрофлот Российские авиалинии»;
- редакционная подписка – через сайт www.avant-partner.ru и по тел. 8(3842) 585-616;
- подписка по каталогу Российской прессы – индекс 12203;
- альтернативная подписка в ООО «Урал-Пресс Кузбасс» по тел. 8(3842) 58-73-70.

www.avant-partner.ru



ПОСЛЕ БУМА

До нынешнего года экономика Кемеровской области переживала настоящий инвестиционный бум – с 2003 года по 2008-ой объём капитальных вложений в основной капитал в регионе увеличился в 5,2 раза, с 28,55 млрд рублей до 149,3 млрд рублей. Нынешний год прошёл под влиянием финансового кризиса, который вызвал существенное (на 30%) сокращение объёмов вложений и активности отдельных инвесторов. Власти региона прогнозируют, что в следующем году вложения в экономику Кузбасса останутся на уровне нынешнего года, в инвестиционном буме наступил перерыв.

ЯРМАРКОЙ ПО КРИЗИСУ

Инвестиционный год в Кузбассе в этот раз начался несколько раньше календарного, – в начале декабря прошлого года областные власти организовали первую и пока единственную ярмарку инвестиционных проектов и площадок. Она должна была продемонстрировать уже работающим в регионе инвесторам, и тем, кто ищет место приложения своим капиталам, что в Кемеровской области созданы подготовленные площадки и проекты, создать благоприятный настрой на 2009 год. В ярмарке приняли участие 26 муниципальных образований из 34, они представили 175 проектов и более 100 инвестиционных площадок, подготовленных для вложений. Специально к уже начавшемуся кризису ярмарку не готовили, впервые о ней было объявлено за полгода до проведения, но расчёт, что она хоть как-то поможет компенсировать падение инвестиционной активности, конечно, был.

Первый заместитель губернатора Кузбасса Валентин Мазикин назвал ярмарку «одним из первых шагов» по при-

влечению инвесторов. Среди других таких шагов он назвал принятые накануне по инициативе областной администрации законы о предоставлении налоговых льгот, субсидирования кредитов и других видов поддержки, заявил, что инвесторам будет оказываться также консультационная помощь. Всё это вместе с проектом Кузбасского технопарка, начатым в ноябре 2007 года, было направлено на формирование инфраструктуры привлечения инвестиций в экономику региона, в первую очередь, в не сырьевой сектор экономики.

Конечно, о каких-то результатах только что предпринятых усилий в тот момент говорить было нельзя. Однако неслучайно Валентин Мазикин и зам губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов вручили дипломы лучшим инвесторам 2008 года предприятиям как раз самых традиционных для Кузбасса отраслей – угледобычи, химии, металлургии. И только в дипломантах помимо энергетики, угольной отрасли и металлургии оказались несколько предприятий сельского хозяйства и машиностроения. Первый год полномасштабного

кризиса показал, что в новые отрасли кузбасской экономики инвесторов идёт пока мало, и неясно, когда это положение изменится.

Подводить инвестиционные итоги 2008 года в Кузбассе было легко и приятно – удачная конъюнктура сырьевых рынков принесла ведущим компаниям региона огромные доходы, в первую очередь, экспортные, часть из которых пошли на новые вложения. Инвестиции в основной капитал в Кузбассе в 2008 году Дмитрий Исламов оценил в 126 млрд рублей против 107 млрд рублей в 2007 году (окончательные данные государственной статистики – 149,3 млрд рублей), но признал, что в 2009 году в связи с «неблагоприятными условиями» ожидается их сокращение. В таких обстоятельствах ярмарка проектов и площадок должна компенсировать это снижение. Как заявил заместитель губернатора по экономике и региональному развитию, «может в 2009 году есть смысл два раза такую ярмарку проводить» в том числе, с привлечением федеральных структур развития («Российской венчурной компании», Инвестфонда и т.п.) и других «внешних участников». По оценке начальника управления стратегического развития обл администрации, Ирины Федченко, начавшей подготовку к ярмарке за полгода до неё, полученный результат можно назвать удовлетворительным, ведь первоначально многие территории слабо представляли, что от них хотят областные власти.

Инвестиционные площадки городов и районов Кузбасса были представлены земельными участками с подведёнными или рядом расположенными инженерными сетями, обычно рядом с действующими промышленными предприятиями. Сельские районы предлагали в основном площадки под рекреационные или сельскохозяйственные нужды, под пригородное жильё или под традиционную горную промышленность. Там, где угля нет или мало, территории предлагали добывать строительное сырьё или минеральную воду.



В начале декабря прошлого года областные власти организовали первую и пока единственную ярмарку инвестиционных проектов и площадок

Таким образом, в списке из 175 инвестиционных проектов, представленных на ярмарку (не считая 55 крупнейших проектов областного значения) основную часть заняли проекты традиционных отраслей – добыча угля, энергетика, строительство новых микрорайонов и пригородных посёлков, торговые комплексы и т.п.

Некоторые из территорий не только не попытались выйти за пределы моноотраслевой специализации, но и объявили о проектах, которые её только усилят. Например, Междуреченск (все 5 инвестиционных проектов предложены в угольной отрасли), Мыски (9 проектов в угледобыче, энергетике и их обслуживании) или Новокузнецк (26 проектов в металлургии, угольной промышленности и в уже работающем машиностроении). Даже Таштагольский район, чьё развитие в последние годы в значительной части, идёт за счёт роста туризма, помимо горнолыжных комплексов предложил к реализации добычу марганцевых руд, цементный завод и реконструкцию старых железных рудников. Между тем именно зависимость от одной отрасли, как в случае с Новокузнецком от металлургии, привела к серьёзным потерям в ходе кризиса, о чем директор новокузнецкого филиала ОАО «Кузбасский технопарк» Юрий Прошунин, работавший в комиссии, оценивавшей лучшие проекты, предупредил ещё в декабре прошлого года.

Лишь небольшая часть территорий, в основном, те, что не имеют своей угольной отрасли, или в которых шахты закрываются из-за заканчивающихся за-

пасов, предложили инвесторам пойти и в новые отрасли. Точнее, в относительно новые для региона отрасли, такие как нефтепереработка, (предложено 6 проектов в трёх разных территориях), лесопереработка, строительство животноводческих комплексов, рекреационных объектов.

По заявлению Дмитрия Исламова, в 2009 году было запланировано проведение следующей инвестиционной ярмарки уже с привлечением федеральных структур развития («Российской венчурной компании», Инвестфонда и т.п.) и других «внешних участников». Но очередную ярмарку так и не провели, а предварительные же итоги инвестиционной активности в Кузбассе в 2009 году показывают, что она сократилась намного больше, чем собственно промышленное производство, и сильнее всего пострадали отрасли обрабатывающей промышленности.

ТРУДНЫЙ ГОД

В своём традиционном бюджетном послании, с которым он обратился к депутатам областного совета народных депутатов 17 ноября, губернатор Аман Тулеев отметил, что Кузбасс оказался в числе российских регионов, которые наиболее сильно пострадали от кризиса. Так с октября 2008 по апрель 2009 года, когда особо сократился спрос на продукцию из Кузбасса – уголь, кокс, металлы, объёмы производства сократились практически во всех основных отраслях индустрии. В угледобыче падение составило 12%, в металлургии – 20%, в машиностроении почти напо-

ловину, 48%, в производстве стройматериалов – 62%, в химии – 16%. Резко упали цены на уголь – на 56%, – и металлопродукцию – на 38%. Обострилось положение на рынке труда. Кризис резко сократил доходы бюджета и, соответственно, его инвестиционные возможности. По прогнозу губернатора, в 2009 году они сократятся по сравнению с прошлым годом в 1,6 раза.

На этом фоне попытки властей оживить экономику региона были сосредоточены в первую очередь в строительной отрасли. Сюда были привлечены крупные бюджетные инвестиции, главным образом, из федеральной казны. По оценке заместителя губернатора Кузбасса по строительству Евгения Буймова, они обеспечили около трети всех вложений в жилищное строительство в регионе. Так по двум целевым программам федерального уровня – сноса ветхого и аварийного жилья и реформирования жилищно-коммунального хозяйства – Кузбасс получил около 6 млрд рублей, в 1,45 раза больше, чем в прошлом году (4 млрд рублей).

Правда, 2,2 млрд рублей из этих средств на середину ноября оставались не освоенными, что вызвало большое недовольство Амана Тулеева, которое он направил «на некоторых глав городов и районов». По его оценке, руководители муниципалитетов «подставили» его, выпросив деньги из федерального бюджета, а они оказались неосвоенными. По требованию губернатора территории должны решить проблему использования этих средств до 31 декабря, иначе «живым из этой ситуации никто не выйдет». III

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2009 ГОДУ

Инвестор	Объект инвестирования	Производственная мощность	Место расположения	Время ввода	Понесенные расходы (в млрд руб.)
ЗАО "Сибирский деловой союз"	шахта "Южная"	2,4 млн тонн угля в год	Кемеровский район	апрель	6,447
ОАО "Кузбассразрезуголь"	шахта "Байкаимская"	2,5 млн тонн угля в год	Ленинск-Кузнецкий район	август	3
ООО "Талдинская угольная компания"	Шахта "Талдинская-Южная"	1,5 млн тонн угля в год	Прокопьевский район	ноябрь	2
ОАО "Кузбассэнерго"	турбогенератор	115 МВт	Кемерово, Ново-Кемеровская ТЭЦ	февраль	1,58
ООО "УК "Сибирская горно-металлургическая компания"	"СГМК-Ферросплавы"	7 тыс. тонн силикомарганца в год	Новокузнецк	июль	1
ОАО "Азот"	реконструкция цеха ректификации производства капролактама	120 тыс. тонн капролактама в год	Кемерово	август	0,8
ОАО "Сибур Холдинг"	ОАО "Ортон" производства георешетки и геосинтетики	23 тыс. тонн в год	Кемерово	август	0,7
ЗАО "ТопПром"	ОФ "Щедрухинская"	3,5 млн тонн угля	Новокузнецк	август	0,632
ООО "Марр Капитал"	"КузбассАвто"	до 1000 автобусов в год	Ленинск-Кузнецкий район	ноябрь	0,6
ЗАО "Стройсервис"	ОФ разреза СП "Барзасское товарищество"	1 млн тонн угля в год	Кемеровский район	август	0,537

Источник: данные компаний

Работа в другой сфере прямого государственного инвестирования за счёт федеральной казны – в дорожном строительстве – тоже не вызвал энтузиазма у губернатора. В автодор Кузбасса в 2009 году было вложено 3 млрд рублей, но тут Амана Тулеева не устроили высокие цены дорожного строительства. «У вас такие дороги получаются, каких нет нигде», – заявил он дорожникам.

Однако все попытки сделать строительство локомотивом роста и «тормозом» кризиса нужных результатов не принесли – ни падение промышленного производства, ни сокращение инвестиционной активности не остановили. По данным территориального органа государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровстат), в целом вложения в основной капитал в регионе за 9 месяцев сократились на 30%, до 77,2 млрд рублей, в том числе, по крупным и средним предприятиям – на 36%, до 53,3 млрд рублей. Именно в отраслях, обеспечивающих инвестиционную активность, было отмечено в этом году самое глубокое падение. Так за 10 месяцев 2009 года машиностроительное производство сократилось в 3 раза, добыча строительных материалов – в 2 раза, выпуск цемента – на 39%, сборных железобетонных конструкций – на 36%, кирпича – в 2,5 раза. При этом в среднем по всей промышленности Кузбасса падение составило 14%. Небольшой, трёхпроцентный рост за это время был отмечен только в производстве железобетонных панелей.

Кроме того, само жилищное строительство, объёмы которого первое полугодие оставались на уровне благополучного 2008 года, во втором полугодии начало сокращаться. По данным Кемеровстата, за 10 месяцев 2009 года нового жилья было введено уже на 9%

меньше, чем за аналогичный период прошлого года (803 тыс. кв. метров). Впрочем, пока власти рассчитывают на повторение успеха прошлого года и ввод в строй 1 млн кв. метров жилья, тем более что собственно в октябре его было построено на 3% больше, чем год назад, 82,1 тыс. кв. метров. Объёмы всех видов строительных работ за 10 месяцев сократились на 18%, но очевидно, что при 9-процентном снижении в сфере жилищного строительства, темпы падения в промышленном строительстве значительно больше, чем средние 18 процентов.

Бюджетные инвестиции, несмотря на сокращение доходов бюджета, составили почти 16% в общем объёме капитальных вложений (по данным за 9 месяцев 2009 года) для средних и крупных организаций, или 8,5 млрд рублей. Для сравнения кредиты банков принесли в общий инвестиционный «котёл» только 2,1%, или 1,1 млрд рублей, прочие займы – 5,9%, или 3,2 млрд рублей. Основными источниками инвестиций в этом году стали собственные средства предприятий, 65,5% (в прошлом году 54,4%), из которых только 17,7% или 9,5 млрд рублей дала прибыль, а основную часть, 43,5% или 23,2 млрд рублей, дали амортизационные отчисления.

ЗАМЫСЛЫ И РЕАЛИЗАЦИЯ

Первым крупным вводом уходящего 2009 года стал пуск нового турбогенератора на Ново-Кемеровской ТЭЦ в составе ОАО «Кузбассэнерго». Аман Тулеев назвал его самым крупным объектом, который введен в угольной энергетике Кузбасса за последние пять лет. С его вводом мощность ТЭЦ увеличилась на 22% с 465 МВт до 565 МВт, что позволит дополнительно вырабатывать 811 млн

киловатт-часов электроэнергии в год, т.е. на 35-40% больше, 839 тыс. гигакалорий тепла (на 30% больше). Впрочем, и этот проект, и ранее, в декабре прошлого года введенная в строй турбина на 12 МВт на Кузнецкой ТЭЦ в составе «Кузбассэнерго» относятся к проектам другой эпохи, – периода инвестиционного бума, времени, когда энергетикой страны руководил Анатолий Чубайс. Им эти проекты были утверждены, при нём запущены. В итоге, прошлый год оказался для «Кузбассэнерго» одним из самых успешных в сфере капитальных вложений – при плане 3,97 млрд рублей компания освоила 4,33 млрд рублей инвестиций, что позволило реализовать два крупных проекта, и ещё один был завершён в начале 2009 года. При этом тогдашний гендиректор «Кузбассэнерго» Сергей Михайлов оценил их как высокоэффективные с экономической точки зрения. Например, две турбины – на 12 МВт на Кузнецкой ТЭЦ в Новокузнецке и на 120 МВт Ново-Кемеровской ТЭЦ в Кемерове были построены с затратами всего 460 долларов на 1 кВт мощности в то время как в современной практике редко удается построить теплогенерирующие мощности стоимостью дешевле 1200 долларов за 1 кВт. Такие небольшие затраты получились благодаря тому, что оба турбогенератора были построены уже на действующих станциях, поэтому не пришлось заново возводить вспомогательную инфраструктуру. Оба новых турбогенератора позволяют увеличить выработку электроэнергии и тепла, оптимизировать производство теплоэнергии за счёт использования более мощного и современного оборудования, тем самым, улучшить теплоснабжение двух крупнейших городов Кемеровской области.

Зато остальные инвестиционные проекты «Кузбассэнерго» были приостановлены. В марте прошлого года совет директоров компании, только что составленный в большинстве своем из представителей СУЭК, признал нецелесообразным проект по замене турбины на Кемеровской ГРЭС «в намеченный срок (2008-2009 гг.) и в предложенной конфигурации ввиду представленных прогнозов роста потребления тепловой энергии в городе Кемерово». Оказалось, что для новой турбины нет рынка сбыта тепла, поскольку не построены новые тепловые магистрали, по которым тепло можно подавать потребителям. Тогда же совет директоров перенес на 2009 год принятие решения по замене турбоагрегата на Беловской ГРЭС.

Что касается проекта по строительству нового энергоблока на Томь-Усинской ГРЭС на 660 МВт, то феврале



Первым крупным вводом уходящего 2009 года стал пуск нового турбогенератора на Ново-Кемеровской ТЭЦ в составе ОАО «Кузбассэнерго»

нынешнего года в Кемерове Владимир Рашевский, гендиректор ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК), основного акционера «Кузбассэнерго» заявил, что в условиях, «когда происходит существенное падение потребления электроэнергии и тепла, происходит и уточнение оценок темпов роста потребления». Поэтому «новые мощности нужно строить в том месте и в тот момент, где и когда они нужны, а избыточные мощности как неразумные инвестиции, это – вещь не полезная, а вредная». По его данным, на федеральном уровне Министерство энергетики начало уточнять генсхему размещения объектов электроэнергетики России, одним из элементов которой является и новый блок на Томь-Усинской ГРЭС. Очевидно, что СУЭК как и владельцы других приватизированных в ходе реформы энергетики генерирующих компаний рассчитывала на такое «уточнение», которое бы избавило её от обязательств по строительству новых энерго мощностей. В итоге, в 2009 году планами «Кузбассэнерго» предусмотрено резкое, в 3 раза, сокращение ассигнований на инвестиции, до 1,29 млрд рублей. И никаких новых крупных объектов строить не планируется.

В главной отрасли Кузбасса, угольной, по данным, которые привёл в своём послании Аман Тулеев, объём инвестиций сократится в этом году на 40%, до 34 млрд рублей против 56,5 млрд рублей в прошлом году. Несмотря на это обстоятельство, именно угольная промышленность продолжает демонстрировать сравнительно высокий уровень инвестиционной активности. Для строительства новых шахт, разрезов и обогатительных фабрик нужно несколько лет, поэтому кризис не смог остановить проекты, набравшие ход. В этом году в Кузбассе введены в строй две шахты совокупной мощностью 5 млн тонн угля в год («Южная» в составе ОАО «ХК «СДС-Уголь» и «Байкаимская» в составе ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь»), две углеобогатительные фабрики (на разрезе СП «Барзасское товарищество» кемеровской группы «Стройсервис» и «Щедрухинская» новокузнецкого ЗАО «Топ-Пром»). До конца года, как заявил Аман Тулеев, ожидается ввод ещё двух угольных предприятий – шахты «Талдинская-Южная» в составе ООО «Талдинская угольная компания» и разреза «Степановский» ООО «МаррТЭК».

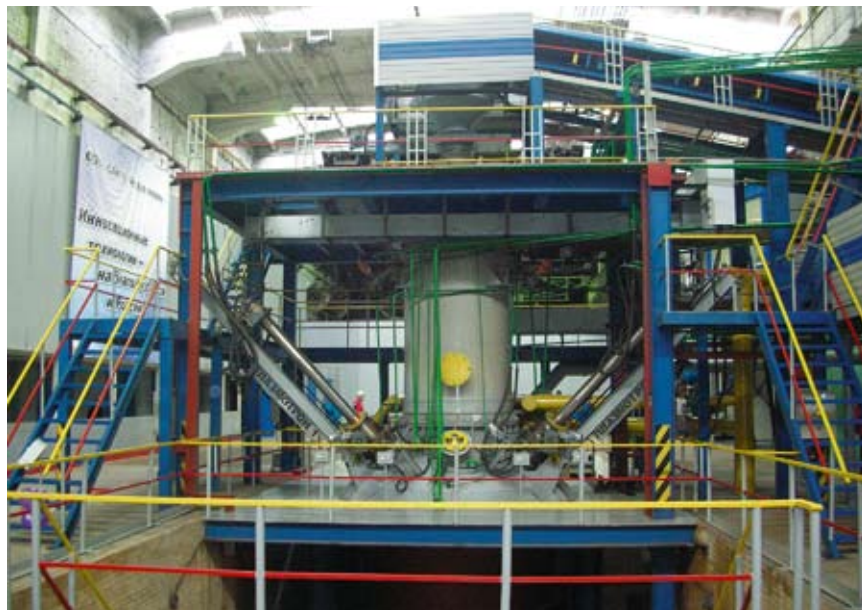
Угольная отрасль всегда была самой привлекательной для инвесторов в Кузбассе: в прошлом году на её долю пришлось 36,7% всех инвестиций и 46% вложений крупных и средних предприятий. Активность инвесторов

в угольной промышленности формировала спрос на товары и услуги в таких смежных отраслях, как промышленное и автомобильное строительство, машиностроение, выпуск проката, цемента и взрывчатых веществ. А заказывать угольщикам приходится немало, ведь средняя шахта, угольный разрез или обогатительная фабрика стоит от нескольких сотен миллионов рублей (например, фабрика на разрезе «Барзасское товарищество» обошлась «Стройсервису», как было объявлено, в 537 млн рублей), а стоимость строящейся шахты им. Тихова группы компаний «Кокс» оценивается в 10 млрд рублей (по данным «Инвестиционного паспорта Кемеровской области»). Построенная в этом году шахта «Южная» обошлась холдингу «Сибирский деловой союз» в 6,5 млрд рублей.

Впрочем, новые проекты были реализованы не только в угледобыче. В июле новокузнецкое ООО «УК «Сибирская горно-металлургическая компания» (SGMK group) запустило новое ферросплавное производство, построив первую в России плазменную печь по выплавке силикомарганца производственной мощностью 7 тыс. тонн продукции в год. При этом собственно ферросплавное производство стало завершением производственной цепочки из трёх предприятий в составе группы. В начале цепочки стало ОАО «Шалымская геологоразведочная экспедиция», наладившее добычу и обогащение марганцевой руды на Селезеньском месторождении в Таштагольском районе Кузбасса (запасы руды – 11 млн тонн, производственная мощность по добыче – 120 тыс. тонн). ООО «Темирская производственная компания» в по-

селке Темиртау перерабатывает обогащенный марганец в металлургические брикеты (мощность – 70 тыс. тонн брикетов в год). ООО «СГМК-Ферросплавы» построено на площадке Кузнецкого металлургического комбината в Новокузнецке, в бывшем литейном цехе. В организацию добычи, обогащения марганцевой руды, в производство брикетов и первую очередь ферросплавного производства «Сибирская горно-металлургическая компания» вложила около 1 млрд рублей (при общей стоимости проекта – 1,5 млрд рублей). Общая годовая мощность ферросплавного комплекса запланирована в 45 тыс. тонн силикомарганца, в этом случае SGMK group, как заявил председатель её совета директоров Александр Рыбкин, полностью удовлетворит потребности металлургических комбинатов Новокузнецка в этом продукте.

Впрочем, реализация этого проекта не смогла повлиять на резкое снижение инвестактивности в этой отрасли. По данным Амана Тулеева, в этом году вложения в металлургию Кузбасса сократятся почти в 3 раза и составят 1 млрд рублей против 2,8 млрд рублей в прошлом году. Впрочем, для металлургии это сокращение уже не первое – в прошлом году отрасль снизила свои инвестиции в 2 раза. Основные активы металлургии Кузбасса сосредоточены в трёх крупнейших холдингах – «Евраз Групп» (ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат», ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» и ОАО «Евразруда»), «Русале» (ОАО «Русал – Новокузнецкий алюминиевый завод») и в группе «Челябинского электрометаллургического комбината» (ОАО «Кузнецкие ферросплавы»). III»



В июле новокузнецкое ООО «УК «Сибирская горно-металлургическая компания» (SGMK group) запустило новое ферросплавное производство

Соответственно, реализация того или иного крупного проекта, или отложение его, зависят от решения всего трех компаний, а не только от благоприятной рыночной конъюнктуры и наличия дополнительных доходов.

Ожидается в этом году и снижение объёма инвестиций в химическую промышленность Кузбасса (с 2,5 млрд рублей до 2 млрд рублей). Эта отрасль также отметилась в э этом году сравнительно крупным вводом нового производства. В начале августа кемеровское ОАО «Ортон» (комбинат шелковых тканей, «дочернее» предприятие «Сибура») запустило первую очередь нового производства – линию по выпуску георешетки из полипропилена мощностью 3 тыс. тонн в год. Как сообщила гендиректор предприятия Светлана Чертан, в январе 2010 года планируется ввести в строй следующую

очередь – две линии по выпуску полипропиленовых нетканых геоматериалов общей мощностью 20 тыс. тонн. Новое производство строится взамен остановленного с 1 мая из-за убытков производства шелковых тканей. По данным вице-президента ОАО «Сибур Холдинг» Сергея Мерзлякова, в этот инвестпроект холдинга в Кемерове уже вложено 600 млн рублей, при этом помимо введенной вчера линии по выпуску георешетки куплено оборудование для производства геосинтетика, и еще 100 млн рублей до конца 2009 года будет вложено в работы по его монтажу.

Несмотря на серьезные трудности, с которыми столкнулось в этом году машиностроение Кузбасса, в этом году в этой отрасли также ожидается реализация двух сравнительно крупных проекта. ООО «КузбассАвто» в ноябре нача-

ло сборку опытной партии автобусов. Завод, в постройку которого компания «Март Капитал» сенатора от Республики Алтай Ралифа Сафина инвестировала около 600 млн рублей, расположен в селе Драченино Ленинск-Кузнецкого района. На предприятии уже занято 80 человек.

По данным Ралифа Сафина, «Кузбасс-Авто» будет собирать автомобили четырех типоразмеров на базе моделей, лицензии на которые приобретены в Китае, годовая мощность завода составит до 1000 машин. Предполагается через некоторое время локализовать производство.

Другим крупным проектом в машиностроении региона стал перевод на кемеровское ООО «НПО «Кузбассэлектромотор» (КЭМЗ) производства московского ЗАО «Динамо-Плюс». Он был произведен во второй половине 2009 года. По данным гендиректор КЭМЗа Сергея Юнгблюдта, уже в этом году новое производство из Москвы должно начать выпуск своей продукции – двигателей для электропоездов и метро, троллейбусов, шахтных электровозов, экскаваторов и для военных судов. Расширение ассортимента должно прибавить КЭМЗу до 50 млн рублей дополнительной месячной выручки и вывести предприятие из убыточного состояния, в котором оно оказалось в связи с кризисом. Решение о переводе производства принял собственник обоих предприятий «ЭДС-Холдинг», поскольку в Москве выше издержки (плата за землю, расходы на оплату труда и т.п.).

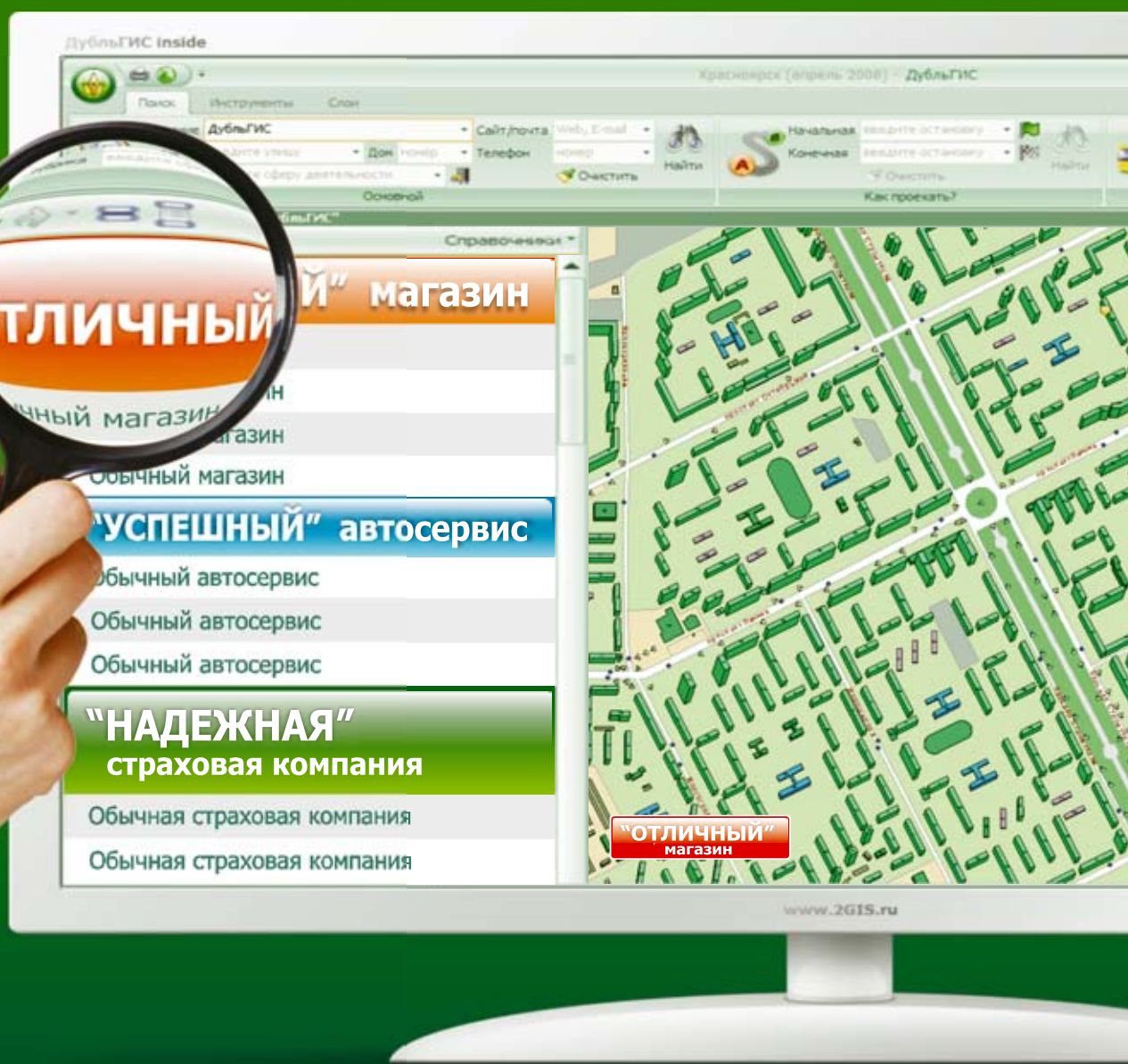
ПЕРСПЕКТИВЫ ЛЕСА, УГЛЯ И ГАЗА

Несмотря на определённые усилия по привлечению инвесторов в новые для региона отрасли экономики, надежды на выход региона из кризиса связаны в первую очередь с восстановлением двух базовых и экспортно-ориентированных отраслей – металлургии и в угледобыче. Как сообщил в бюджетном послании Аман Тулеев, в металлургии с мая по октябрь 2009 года объёмы производства выросли в 1,3 раза, выпуск стали увеличился на 41%, чугуна – на 43%, проката – на треть. В угольной отрасли спрос начал восстанавливаться также с мая нынешнего года, и с августа по октябрь отгрузка угля из Кузбасса вышла на уровень выше докризисного. В результате, по прогнозу губернатора, в 2009 году добыча угля в Кузбассе составит более 177 млн тонн (против 184,5 млн тонн в прошлом году), объём инвестиций в отрасль – 34 млрд рублей (56,5 млрд рублей). ■►



Ввод в строй угледобывающих предприятий нынешнего года и планируемые вводы будущего года являются завершением проектов, начатых как минимум три-четыре года назад, а иногда и раньше

НАДЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ ВСЕГДА НА ВИДУ!



По статистике, проведенной УК "ДубльГИС" г. Новосибирск, 90% пользователей в первую очередь обращают внимание и проявляют доверие к компаниям, которые ярко выделяются из общего списка.

На следующий год ожидается ввод в строй 6 новых угледобывающих предприятий – 2 шахты и 4 разреза – годовой мощностью 9 млн тонн угля, а объём инвестиций составит также как и в этом году 34 млрд рублей. Нужно отметить, что вводы и нынешнего года, и планируемые вводы будущего года являются завершением проектов, начатых как минимум три-четыре года назад, а иногда и раньше.

В результате вводов 2010 года в угольной промышленности Кузбасса появится только один новый производитель – ЗАО «Шахта «Беловская», чей разрез «Караканский Западный» будет введен в строй официально, но уже даёт уголь, добываемый попутно в ходе строительства. Остальные предприятия будут введены уже работающими угольными компаниями – шахта «Распадская Коксовая» (строительство закончено уже в этом году) в составе группы «Распадская», шахта ЗАО «Разрез Инской» в составе группы «Промуглесбыт», разрез «Купринский» (также уже работает) компании «Нордал», разрез им. Черемнова в составе группы «ЮКАС» и разрез «Новобачатский-2» в составе «Белона».

Всё больше надежд власти Кузбасса возлагают и на реализацию крупных проектов в области добычи угольного метана, а также подземной газификации угля. Хотя справедливости ради следует отметить, что новыми эти проекты можно назвать лишь условно. Например, первые попытки наладить добычу метана из угольных пластов предпринимались в Кузбассе в начале 90-х гг. прошлого столетия, а соглашение администрации Кемеровской области с ОАО «Газпром» о налаживании такой добычи было подписано ещё в апреле 1998 году. В 2000 году оно было конкретизировано планами, наладить добычу метана в промышленных масштабах (3-5 млрд кубометров в год) к 2004 году. Подземная газификация в Кузбассе существовала в советское время, затем в начале 90-х гг. станцию «Подземгаз» закрыли.

В этом году министерство природных ресурсов и экологии РФ утвердило решение Государственной комиссии по запасам полезных ископаемых (ГКЗ Роснедра) поставить на государственный баланс запасы метана в угольных пластах Талдинского метанугольного месторождения Кузбасса. Российскому федеральному геологическому фонду теперь рекомендовано учесть утверждённые запасы метана Талдинского месторождения (в 65 км к северу от Новокузнецка) в отдельном выпуске государственного баланса «Газ горючий в угольных

пластах» в объёме 44,8 млрд кубометров по категориям С1+С2. Эти запасы находятся в пределах лицензионного участка, принадлежащего ООО «Газпром добыча Кузнецк» (бывшее ООО «Геологическая компания «Кузнецк», с прошлого года 100-процентная «дочка» ОАО «Газпром»). Оно располагает лицензией на поиск, разведку и добычу метана угольных пластов в пределах Южно-Кузбасской группы угольных месторождений с ресурсами метана в объёме 6,1 трлн кубометров. В июне нынешнего года буровой подрядчик ООО «Томскбурнефтегаз» начал бурение 7 разведочно-экспериментальных скважин. До конца 2009 года на них запланировано наладить пробную добычу угольного метана с последующим производством из него сжиженного газа в качестве моторного топлива.

Другим крупным инвестором в добыче угольного метана в Кузбассе может стать американская компания CBM Partners Corporation. В ноябре председатель правления и старший вице-президент компания Денис Смыслов и губернатор Амана Тулеев подписали соглашение о намерениях, которое предусматривает налаживание промышленной добычи угольного метана силами американской компании. В 2010 году она планирует инвестировать в этот проект 500 млн рублей и пробурить 12 экспериментальных скважин. Всего же в планах CBM Partners обустроить до 3 тыс. скважин для добычи угольного метана, который предполагается продавать как населению, так местным промышленным предприятиям, производить из него автомобильное топливо.

Другим крупным инвестором в добыче угольного метана в Кузбассе может стать российская компания ООО «Си Би Эм ПАРТНЕРЫ», работающая по американской технологии CBM Partners Corporation. В ноябре генеральный директор компания Денис Смыслов и губернатор Амана Тулеев подписали соглашение о намерениях, которое предусматривает налаживание промышленной добычи угольного метана силами российской компании. На первом этапе ООО «Си Би Эм ПАРТНЕРЫ» планирует инвестировать в этот проект 500 млн рублей и пробурить за 4 года 12 эксплуатационных скважин опережающей разведки. Всего же в планах компании обустроить месторождение по добыче угольного метана, готовые продукты переработки которого предполагается продавать как населению, так местным промышленным предприятиям.

Разработанная технология предусматривает производство горючего газа теплотворной способностью около 1200 Ккал 1 кубометр путем частичного сжигания угля непосредственно под землей. Планируется при этом использовать запасы угля ОАО «Луговое» (Киселевск, бывшая шахта «Дальние Горы», контролируется ИК «ЮКАС – Холдинг»), в частности, той их части, которая признана нерентабельной для обычного извлечения. Таковых запасов на шахте около 14 млн тонн угля, и они могут быть подвергнуты подземной газификации. В настоящее время ОАО «Луговое» находится в состоянии банкротства (конкурсное производство), но ведёт производственную деятельность, в том числе, добычу угля, поскольку имущество предприятия не продано, а сама процедура не считается завершённой.

Как сообщили в департаменте природных ресурсов администрации Кемеровской области, подготовленный проект предусматривает выработку 1 млрд кубометров горючего газа в год с использованием 100 тыс. тонн угля под землей. При этом предполагается вырабатывать 151,3 млн кВт-часов электроэнергии 415,5 тыс. Гкал тепла, в том числе, для реализации в городскую сеть Киселевска 121,19 млн кВт-часов и 415,07 тыс. Гкал. Впрочем, проект весьма затратный, стоимостью более 1,08 млрд рублей, а «ЮКАС-Холдинг», равно как и администрация Кемеровской области, не относятся к числу крупных инвесторов, располагающих большими свободными средствами. К тому же барнаульскому совладельцу «ПромГазЭнерго» потребуется решить проблему банкротства ОАО «Луговое», и сейчас в холдинге не комментируют ход реализации данного проекта.

В будущем году обещает ввести в строй первую очередь своего производства первое современное и крупное производство в лесоперерабатывающей промышленности Кузбасса ЗАО «Анжерский фанерный комбинат» (АФК). Этому проекту уже как минимум четыре года, в феврале 2006 года он был уже подготовлен и одобрен властями и общественностью Анжеро-Судженска. Тогда же были объявлены его производственные мощности и предполагаемые затраты, а генеральный директор АФК Сергей Титов пообещал завершить строительство предприятия к концу 2007 года. Однако инвестиции на реализацию проекта удалось найти не сразу, но в этом году на строительстве комбината выполнен нулевой цикл, а в следующем планируется ввести в строй первую очередь в 18 тыс. кубометров фанеры при полной мощности АФК 60 тыс. кубометров фанеры в год. ■

«СДС-УГОЛЬ»: ГОД РАЗВИТИЯ

С перевыполнением практически всех намеченных планов заканчивает 2009 год одна из крупнейших в Кузбассе угольных компаний – ОАО «Холдинговая компания «СДС-Уголь» (отраслевое подразделение холдинга «Сибирский Деловой Союз»). Кризисный для мировой экономики год стал для «СДС-Угля» одним из самых успешных в истории: компания ввела в строй современную высокопроизводительную шахту «Южная» в Кемеровском районе, на 16,5% увеличила общую добычу своих предприятий, вышла на рекордный уровень отгрузки угля потребителям – более 1,3 млн тонн ежемесячно.

Годовой план по добыче компания «СДС-Уголь» выполнила досрочно уже в конце ноября. В 2009 году горняки компании добыли более 13,5 млн тонн «чёрного золота». С учётом управляемых холдингом прокопьевских шахт общий объём добычи в «СДС-Угле» в этом году составил почти 16 млн тонн против 13,8 млн в прошлом году. Компания вышла на третье место по объёмам добычи угля в Кузбассе.

Основное достижение компании в 2009 году – все шахты и разрезы «СДС-Угля» (за исключением ООО «Итатуголь») оработали с ростом добычи по сравнению с 2008 годом. Увеличение объёмов добычи в компании обеспечено также за счёт ввода в эксплуатацию в этом году нового современного предприятия – ОАО «Шахта «Южная», в строительство которой ХК «СДС» инвестировала более 6,5 млрд рублей. Высокое техническое оснащение, профессиональная работа коллектива позволила «Южной» практически сразу выйти на проектную мощность – 2,4 млн тонн угля в год. За 8 месяцев работы шахты, с момента её запуска, добыто 2,1 млн тонн угля.

Объём отгруженного угля в ХК «СДС-Уголь» составил около 13 млн тонн против 12 млн тонн за прошлый год. Практически все ведущие предприятия холдинга отгружали уголь с перевыполнением нормативов, что является результатом слаженной работы сбытовых служб, погрузочно-транспортных предприятий и согласованными действиями с Западно-Сибирской железной дорогой, коллектив которой обеспечивает стабильную подачу вагонов под погрузку. С марта «СДС-Уголь» ежемесячно отправляет потребителям более 1 млн тонн угля. А в ноябре был отгружен рекордный за всю историю компании объём топлива – 1 млн 489 тыс. тонн, на 32% больше, чем в ноябре прошлого года. Основной прирост к объёмам поставок обеспечили разрез «Черниговец», который дополнительно отгружает уголь шахты «Юж-



Очистная бригада под руководством Владимира Сухинина (на фото слева) в этом году установила несколько личных рекордов и стабильно работает в режиме добычи более 2 млн тонн

на «Салеке» – бригада Андрея Решетникова, которая при среднемесечном показателе 250 метров в июле прошла 326 метров горных выработок, а проходческая бригада Андрея Тырышкина (шахта «Салек») в октябре досрочно выполнила годовой план, а за год прошла более трёх километров горных выработок. На предприятиях с открытой добычей угля отличились экскаваторная бригада Андрея Сквородкина и экипажи БелАЗистов под руководством Александра Сергеева, Романа Иванова и Павла Темерева (разрез «Киселёвский»), экскаваторные бригады Вячеслава Евдокимова и Геннадия Глушкова (разрез «Черниговский»).

В 2009 году инвестиции на развитие предприятий составили 1 млрд 729 млн рублей. Эти средства были направлены, в частности, на приобретение 12 единиц новой техники на разрез «Черниговец» общей стоимостью более 233 млн рублей – гидравлического экскаватора, бульдозера и погрузчика японской компании Komatsu, 7 самосвалов БелАЗ, 2 тяжелых бульдозеров

автоматическая система оперативного диспетчерского контроля и управления «Гранч» на шахте «Южная». На шахте «Киселёвская» смонтирована система аэрогазового контроля «Микон 1Р». Позиция акционеров и руководства компании в вопросе обеспечения безопасных условий труда остаётся неизменной – на безопасности экономить нельзя.

Особый акцент с целью улучшения состояния промбезопасности и охраны труда на предприятиях ХК «СДС-Уголь» был поставлен на решении организационных задач. Основой для этой деятельности стала разработанная в компании Система управления промышленной безопасностью (СУПБ). Важнейшей составляющей в этой системе является обнаружение опасностей и разработка мероприятий по снижению рисков этих опасностей. Разработаны новые нормативные документы, регламентирующие работу по осуществлению производственного контроля и расследованию несчастных случаев на производстве. Другим значимым направлением в работе угледобывающих предприятий СДС стало начало внедрения стандартизации производственных процессов, призванной улучшить эффективность и безопасность производства. Известно, что большинство причин травм и аварий связано с недостатками в организации труда. Введение стандартов на производстве позволяет детально и правильно организовать труд внутри бригад и звеньев.

Несмотря на непростой год, в ХК «СДС-Уголь» были в полном объёме сохранены социальные программы: работники и ветераны предприятий по-прежнему имели возможность на льготных условиях приобрести путевки для оздоровления в санатории и профилактории Кузбасса и в пансионат «Кабардинка» на Черном море, был организован полноценный летний отдых для детей сотрудников компании. В этом году в детских оздоровительных центрах отдохнули почти 1,5 тыс. ребятишек. Продолжены дополнительные ежемесячные выплаты пенсионерам. Кроме того, Холдинг выполнил свои обязательства по поставкам угля по льготным ценам на нужды ЖХХ Кемеровской области – на эти цели компания отгрузила 134 тыс. тонн угля.

«Стабильная работа холдинга и всех предприятий, входящих в состав компании – это результат, прежде всего, высокого профессионализма и ответственности персонала за порученное дело», – подчеркивает генеральный директор ХК «СДС-Уголь» Владимир Баскаков.

ная», и шахта «Салек». В декабре этого года ХК «СДС» заключила пятилетнее соглашение с ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», которое предусматривает ежегодную поставку на ММК 3,3 млн тонн коксующегося концентрата марки «К».

Важнейшей составляющей успешной работы компании в уходящем году является слаженная работа ведущих трудовых коллективов холдинга. На шахте «Салек» это очистная бригада под руководством заслуженного шахтера, Героя Кузбасса Владимира Сухинина, которая в этом году установила несколько личных рекордов и стабильно работает в режиме добычи более 2 миллионов тонн. На шахте «Южная» высокую производительность показывает очистная бригада Алексея Титаева. Стабильно работают проходческие коллективы всех шахт: на «Южной» – бригада Романа Тухватуллина,

Liebherr. Ещё 6 единиц на сумму 200 млн рублей (гидравлический экскаватор и бульдозер марки Liebherr и 4 «БелАЗа») были приобретены на разрез «Киселевский». На шахту «Южная» в этом году поступили два проходческих комбайна КП-21 и другое горно-шахтное оборудование общей стоимостью около 100 млн рублей. На сумму 40 млн рублей приобретена техника в ООО «Азот-Черниговец» – это смесительно-зарядная машина, доставщик эмульсии, передвижная ремонтная мастерская и т.д.

В полном объёме была выполнена годовая программа по обеспечению безопасных условий труда. В уходящем году на эти цели было направлено около 300 млн рублей. На эти средства приобреталась специальная техника и оборудование, средства индивидуальной защиты, внедрялись новые технологии. Внедрена многофункциональная

СОПРОТИВЛЕНИЕ ТРУДНОСТЯМ

Власти Кемеровской области озаботились разворачивающимся финансовым кризисом уже в октябре прошлого года. Губернатор региона Аман Тулеев создал и возглавил антикризисный штаб, который уже начал работу с представителями различных отраслей. При этом он заявил, что в кризисе надо найти и «положительные моменты», и поставил перед промышленниками задачу не допускать массовых сокращений персонала, не снижать инвестиции, сохранить социальные выплаты. Затем последовали и другие антикризисные меры – составление перечней системообразующих предприятий и «опорных точек» для получения господдержки, попытки переориентировать внутреннее потребление на внутреннее же производство, раздача населению кроликов и коров и другое.

Основой кузбасской антикризисной стратегии стало реагирование на конкретные кризисные ситуации, в первую очередь с целью предотвращения социального недовольства, и всеобщее снижение расходов. Бизнес сокращал издержки, власти – бюджетные расходы. В некоторых кризисных ситуациях власти поддерживали бизнес, чаще делали его ответственным или даже виновным за них, прибегая к репрессивным действиям.

На существенные денежные вливания в экономику региональная власть пойти не могла, поскольку свободных денег в областном бюджете в уходящем году просто не было. Пришлось полагаться на средства из федерального бюджета, которые были направлены в строительство, а также на средства госбанков, которые пришли-таки крупным российским компаниям, в том числе, работающим и в Кузбассе. Но от падения темпов роста это никак не спасло. Власти объяснили это тем, что главным

«кормильцем» кузбасской экономики уже давно стал экспорт, а внешний спрос сократился. В то же время другие регионы со сходной структурой экономики, также ориентированной на внешние рынки, например, Иркутская область (индекс промышленного производства за 10 месяцев 2009 года 93,9%, в Кузбассе – 86%), подобного не испытали. И никто не задался вопросом, почему в Кузбассе за годы экономического роста так и не было создано заметных производств, ориентированных на внутренний рынок? Как показал кризис, для развития Кемеровской области их по-прежнему очень мало, хотя именно они, в частности, предприятия агропромышленного комплекса, продемонстрировали относительно неплохие для трудных времен результаты.

ШТАБОМ ПО КРИЗИСУ

В октябре прошлого года, создавая антикризисный штаб, власти Кузбасса, очевидно, не предполагали, что он понадобится всерьез и надолго. Когда о существовании нового органа стало известно, а официального объявления об этом не было, первый заместитель губернатора Валентин Мазикин на вопрос о штабе, пояснил, что он создан «на всякий случай». Однако уже в октябре 2008 года (потом выяснится, что это был не только первый, но и один из самых тяжелых для Кузбасса месяцев наступившего кризиса) члены областного антикризисного штаба провели встречи с представителями практически всех отраслей экономики Кузбасса. Как пояснил один из участников тех заседаний, перед штабом была поставлена задача, «отслеживать ситуацию, если необходимо оказывать помощь, но за ней из предприятий практически никто не обратился». При этом выяснилось, что антикризисные меры сформированы на всех крупных предприятиях Кузбасса, которые сами будут решать, когда их принимать.



Губернатор региона Аман Тулеев в октябре прошлого года создал антикризисный штаб, который сразу же начал работу с представителями различных отраслей

Губернатор Кемеровской области Аман Тулеев первоначально призвал искать выгоды от кризиса: «Надо воспользоваться снижением цен на жилье и приобрести какую-то часть жилья за счёт бюджета – то ли мы по 37 тысяч рублей квадратный метр покупали, то ли по 28 тысяч». Он назвал выгодным падение цен на металл для ЖКХ и сферы строительства, поскольку сократит расходы этих отраслей. В то же время, признал он, мировой спрос на металл сократился, «и вот уже Новолипецкий встал, Магнитогорский меткомбинат встал, ну что мы можем тут поделывать? Но поскольку угольщики «салятся», задача промышленников – «не допустить массового сокращения рабочих мест». Губернатор Кузбасса выступил тогда, и продолжает настаивать на этом и сейчас, что «могут быть вынужденные отпуска, сокращённая рабочая неделя, но не должно быть массового сокращения». Он также высказался за то, чтобы в условиях кризиса максимально замкнуть технологический цикл внутри региона, и за счёт этого поддерживать своё производство. Кроме того, антикризисный штаб поставил перед бизнесом задачу, «сохранить социальные выплаты ветеранам и детям по соглашениям, заключённым с компаниями».

В конце октября ни губернатор, ни представители местных властей не предполагали, что придётся сокращать бюджетные расходы, но уже в ноябре параметры бюджетов 2009 года подверглись коррекции, доходы, а за ними и расходы, были уменьшены. Например, для областного бюджета доходы были установлены в 70 млрд рублей, а расходы в 79,85 млрд рублей, хотя за месяц до этого планировались на уровне 84,4 млрд рублей и 94,66 млрд рублей, соответственно.

Кроме того, уже в конце октября прошлого года, когда исполнение бюджета 2008 года шло ещё с огромным перевыполнением плана (доходы областной казны ожидалось в размере 78,7 млрд рублей, а в итоге составили рекордные 89,5 млрд рублей из-за огромных прибылей угольных и металлургических предприятий), в некоторые бюджетные учреждения от вышестоящего начальства пришли указания «перейти на режим строгой экономии». Затем, причём по предложению местных профсоюзов, был приостановлен переход на отраслевую систему оплаты труда с 1 января 2009 года (он предполагал увеличение зарплаты бюджетников) «в связи с финансовым кризисом и происходящими изменениями в социально-экономическом положении области».

АНТИ-БЕЗРАБОТИЦА

Позднее, уже в нынешнем году антикризисный штаб, работу которого возглавил Валентин Мазикин, стал отслеживать только два аспекта экономического развития, сосредоточившись на выбивании с предприятий долгов по налогам и зарплате, а затем на борьбе с безработицей. Статистически усилия по сокращению безработных дали свои результаты: на 1 декабря в регионе числилось 53,3 тысячи официально зарегистрированных безработных, на 15,3 тысячи меньше, чем на начало августа. Как сообщила по этому поводу пресс-служба областной администрации, такого результата удалось достичь, прежде всего, за счёт реализации адресной целевой программы «Дополнительные мероприятия по содействию занятости населения, направленные на снижение напряженности на рынке труда Кемеровской области на 2009 год». На её

финансирование из областного и федерального бюджета пошло свыше 1,3 млрд рублей. Участниками программы стали около 80 тысяч жителей кузбасовцев.

Однако, эта тенденция полностью коррелируется с основными тенденциями экономики Кузбасса в 2009 году. К примеру, в первом квартале, когда спрос на продукцию основных отраслей индустрии резко упал, в регионе появилось сразу 24 тыс. новых безработных. В третьем квартале года экономика региона стала восстанавливаться, и число безработных сократилось. Тем не менее, сейчас общее количество занятых в экономике Кемеровской области на 5% или как раз на 50 тыс. человек меньше, чем год назад: 935 тыс. человек против 985 тыс. человек. Больше всего занятых на своих предприятиях, 26%, потеряло производство электрооборудования. Строительная отрасль и производство транспортных средств потеряли по 17% занятых, металлургия – 15%, угольная промышленность – 11%.

При этом сокращения в металлургии были более или менее заметны, они были связаны с закрытием части цехов и крупных агрегатов на ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» (НКМК) и на предприятиях ОАО «Евразруда». Об этом спешили сообщать профсоюзы, губернатор Кузбасса Аман Тулеев реагировал на это переговорами и уговорами с руководством «Евраз Групп», владельцем НКМК и «Евразруды», подготовленные уже планы сокращения занятости немного менялись, но в итоге отрасль потеряла за год каждого седьмого. И эта ситуация вряд исправится с окончанием кризиса, ведь остановленное доменное производство на НКМК или закрытые обогатительные фабрики «Евразруды» вряд ли запустят заново. ▮▮▮



Сокращения в металлургии были более заметны, так как были связаны с закрытием части цехов и крупных агрегатов на ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» (НКМК) и на предприятиях ОАО «Евразруда»

УГРОЗА ЛИКВИДАЦИИ

Разбор положения дел на предприятиях-должниках на заседаниях кузбасского антикризисного штаба традиционно сводился к угрозам предприятие закрыть, собственников наказать, а у них отобрать имущество в оплату задолженности по зарплате и налогам, т.е., по сути, ликвидировать их бизнес. Так в середине июня губернатор Аман Тулеев пригрозил руководителям предприятий, имеющим долги по заработной плате перед своими работниками, разнообразными карами, – штрафом и дисквалификацией, тюрьмой и арестом имущества, запретом на выезд за границу и даже в командировки. В телеграммах губернатора, разосланных руководителям 10 предприятий региона с крупнейшей задолженностью по зарплате, было сказано, что они «грубо нарушают закреплённые Конституцией права человека на вознаграждение за труд, ставят работников в рабские условия, а их семьи обрекают на жалкое существование». Как сообщила пресс-служба администрации региона, Аман Тулеев предупредил, что «за невыдачу заработной платы предусмотрена ответственность, в том числе и уголовная, а в федеральное законодательство внесены изменения, которые повышают эффективность мер принуждения к таким руководителям, вплоть до дисквалификации».

Кроме привлечения к ответственности от штрафа до лишения свободы он пригрозил арестом имущества (в том числе родственников), пожизненными выплатами из своих доходов, запретом на выезд должника самолетом из Российской Федерации на отдых, в командировку и т.д. «Эти меры ответственности будут приниматься ко всем виновным без исключения», – заявил Аман Тулеев и потребовал

от «руководителей-должников» в ближайшее время полностью погасить долги по заработной плате. В противном случае, пообещал, «незамедлительно включить все законные рычаги, направленные на защиту нарушенных прав граждан». В этот момент, по данным Федерации профсоюзных организаций Кузбасса (ФПОК), в регионе насчитывалось 49 организаций, крупных должников по зарплате своим работникам, с общей суммой задолженности в 182 млн рублей. Причём за месяц долги по зарплате выросли на 55%. По данным Кемеровстата, основная часть долгов по зарплате числилась за предприятиями строительства, производства электрооборудования и машиностроения. Председатель ФПОК Юрий Кауфман сообщил, что поддерживает Амана Тулеева в его требованиях к работодателям, изложенных в телеграммах.

Давление властей на работодателей давало свои результаты, хотя, сколько в их появлении следует относить к «заботе» властей, а сколько к изменению экономической ситуации неясно. Из сравнительно крупных производств, возобновивших свою работу, после того, как их судьбой озаботилась областная власть, в 2009 году отметилось только ОАО «Гурьевский металлургический завод» (входит в группу «Эстар»). После того, как Аман Тулеев обратился в Генпрокуратуру с просьбой разобраться с остановкой завода и предложил передать его в областную собственность, собственники и кредиторы завода нашли средства на восстановление производства. Других подобных случаев в кузбасской практике уходящего года так и не нашлось.

Другой характерный пример подобного подхода был продемонстрирован на заседании антикризисного штаба в начале ноября по отношению к сравни-

тельно известному в регионе ОАО «Новокемеровский пиво-безалкогольный завод». Председательствовавший на заседании заместитель губернатора по работе с правоохранительными органами Марк Рудник призвал «ликвидировать» завод. Его гендиректор Александр Лебедев попытался заверить штаб, что предприятие постепенно рассчитается по своим долгам. Например, удалось с трёх месяцев до полутора сократить задержку по зарплате. Тем не менее, на начало ноября задолженность по зарплате оставалась в сумме 1,92 млн рублей, по обязательным платежам – около 16 млн рублей. Руководитель предприятия сообщил также, что собственнику завода, председателю совету директоров Сергею Шкуратову удалось договориться с неким инвестором о продаже 50% акций предприятия. Что позволит до конца 2009 года выплатить налоговые долги, а задолженность по зарплате он пообещал погасить до конца ноября. Но Марка Рудника это не убедило. В ответ он заявил: «Мнение такое: этот завод надо прихлопнуть. Зачем он нам?» Потом спросил членов штаба: «Можно ли его продать или репрофилировать?» Первый зам главы Кемерова Виктор Смоляго сообщил, что предприятию для безубыточной работы необходимо выпускать продукции минимум на 8 млн рублей в месяц, а получается только на 6 млн рублей. В итоге, Марк Рудник призвал продать имущество завода, чтобы погасить его долги по налогам и зарплате.

Подобное выбивание задолженности властями Кузбасса заносится в плюс антикризисной деятельности. По данным сводного отчёта по выполнению программы антикризисных мер за 9 месяцев 2009 года (опубликован на официальном сайте администрации Кемеровской области), «в результате деятельности антикризис-



Из сравнительно крупных производств, возобновивших свою работу, после того, как их судьбой озаботилась областная власть, в 2009 году отметилось только ОАО «Гурьевский металлургический завод»

ного штаба» удалось погасить 249 млн рублей задолженности по заработной плате на 126 предприятиях, «оказать практическую помощь в погашении дебиторско-кредиторской задолженности 74 предприятиям на 2,4 млрд рублей». Поскольку в коммерческую деятельность штаб принципиально не вмешивается, трудно определить, насколько именно за счёт его деятельности, предприятиям, оказавшимся в трудном положении удалось найти средства на выполнение своих обязательств, или погашение ими долгов стало результатом судебных разбирательств с дебиторами, или улучшения ситуации со сбытом. Большинство обанкроченных в последнее время предприятий Кузбасса так и остаются должниками перед бюджетом и/или перед работниками. Как, например, ООО «Разрез «НЭК», ООО «Разрез «Черемшанский», ЗАО «Кузбассэлемент» (о попытке антикризисных мероприятий на этом предприятии см. ниже) и многие другие.

ВНУТРЕННЯЯ ОРИЕНТАЦИЯ

В ноябре прошлого года губернатор Аман Тулеев заявил в своём бюджетном послании, что «в пору кризиса безумную любовь к импорту надо закончить». И одним из первых антикризисных шагов в регионе стала попытка властей региона переориентировать местных промышленников на потребление кузбасской продукции, изготовленной внутри региона. Поскольку крупнейшими компаниями в регионе и, соответственно, потребителями производственной продукции, выступают угольщики, в конце прошлого года представители областной администрации взялись настраивать их на расширение сотрудничества с местными машиностроителями.

«Крайними» в условиях кризиса, падения спроса на уголь и плохих расчетов за него металлургов и энергетиков оказались машиностроители региона, им резко сократили заказы и угольщики, и металлурги. В то же время, по оценке заместителя губернатора Кемеровской области по промышленности и энергетике Андрея Малахова, 15 заводов, специализирующихся на производстве горно-шахтного оборудования (ГШО), обладая большим потенциалом, «могли бы форсировать разработку новой техники» и занять 65-75% рынка ГШО Кузбасса, пусть и сократившегося в результате кризиса. И привёл пример ООО «Талдинская угольная компания», которая отказалась от уже запланированного импортного заказа в пользу кузбасского оборудования.

Угольщики откликнулись на призыв власти. Правда, как отметил зам гендиректора ОАО «Угольная компания «Заречная» Владимир Ширко, машиностроители должны сами прийти к угольщикам, посмотреть, что нужно, наладить сервис на самих шахтах, «как это делают наши зарубежные партнеры». А технический директор ЗАО «Стройсервис» (в его составе 4 угольных разреза) Владимир Макаров сообщил, что местные машиностроители могли бы наладить выпуск запчастей для техники открытой добычи угля (пока эта подотрасль практически отсутствует в машиностроении Кузбасса).

Анатолий Пальцев, технический директор ОАО «СУЭК-Кузбасс» сообщил, что «инвестиционная программа компании на 2009 год, предусматривает как минимум такие же вложения, что и в 2008 году», а расходы по ней на закупку оборудования предусмотрены в 3 млрд рублей. Из них 70% будет направлено на приобретение отечественной техники, пообещал менеджер «СУЭК-Кузбасс» и привёл список из 12 предприятий Кузбасса, у которых компания, безусловно, будет продолжать приобретать технику, вполне удовлетворённая её ценой и качеством.

Обещания угольщиков уже тогда не смогли погасить тревогу машиностроителей, неуверенных в стабильных перспективах 2009 года, поскольку они уже

почувствовали сокращение заказов. По оценке гендиректора ОАО «Анжеромаш» Сергея Алькова, даже если в начале 2009 года заказы ещё останутся, потом пойдёт падение из-за сокращенных инвестиционных программ, и их увеличения обычно не происходит, даже когда финансовое положение на угольных предприятиях улучшается. И на капитальные ремонты нельзя рассчитывать, «угольщики будут выжимать из техники всё». Игорь Александров, гендиректор ОАО «Сибирская холдинговая компания» (управляющая компания ООО «Юргинский машзавод»), признался, что даже у такого большого предприятия как Юрмаш, в составе которого пять различных бизнес-направлений, включая металлургию и энергетику, с мая 2008 года начались трудности. Предприятию перестали выдавать кредиты: «не получили ни одного отказа от банков, и ни одного кредита».

Призыв оборудоваться кузбасским не дал нужного результата, по прошествии года кризиса производство машин и оборудования в Кузбассе оказалось одной из самых пострадавших отраслей – за 10 месяцев 2009 года оно сократило выпуск продукции в 3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, производство электрооборудования сократилось на 31%, транспортных средств – на 22%. ||►



По оценке заместителя Андрея Малахова, 15 заводов, специализирующихся на производстве горно-шахтного оборудования, «могли бы форсировать разработку новой техники» и занять 65-75% рынка ГШО Кузбасса

Между тем, в прошлом году машиностроение было одной из самых быстрорастущих отраслей промышленности Кемеровской области: за 9 месяцев 2008 года оно увеличило выпуск продукции на 30%, до 20,7 млрд рублей. При этом производство машин и оборудования выросло на 24%, электрооборудования на 27%, транспортных средств – на 34%, скребковых угольных конвейеров – на 28%, шахтных вагонеток – на 10%, электродвигателей – на 43%, машин постоянного тока – на 25%, кранов – на 13%. На долю ГШО приходится около трети производимой в регионе машиностроительной продукции.

ПОПЫТКА РУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В конце декабря лоббистские усилия губернатора Амана Тулеева и угольщиков увенчались первым успехом – в Кемерово на несколько часов прилетел вице-премьер правительства России Игорь Сечин. Совещание, которое он провёл, было посвящено «выработке дополнительных мер по стабилизации и оздоровлению ситуации в угольной промышленности Российской Федерации». Вместе с вице-премьером в столицу Кузбасса прилетели представители практически всех заинтересованных ведомств, угольных и металлургических компаний. Дискуссия продолжалась более трёх часов.

Игорь Сечин сообщил, что угольным компаниям задолжали металлургии около 20 млрд рублей и предложил искать выход из кризиса «не поодиночке». Губернатор Кемеровской области Аман Тулеев отметил, что в первую очередь угольщики сильно пострадали из-за кризиса в чёрной металлургии (предприятия этой отрасли только в Кузбассе работают всего на 55% мощности), вплоть до фактической остановки некоторых предприятий, производящих коксующийся уголь. По мнению главы Кузбасса, помочь угольной отрасли мог бы специальный госзаказ на металлопродукцию и расширение спроса на неё со стороны предприятий жилищно-коммунального комплекса, что стимулировало бы металлургическое производство, а с ним и угледобычу. Игорь Сечин пообещал рассмотреть возможность применения таких мер поддержки. Но позднее, уже в марте 2009 года председатель российского правительства Владимир Путин отверг эту идею: «Заставить западных потребителей покупать продукцию государство не может, потребление металла в мире резко сократилось. Закупить металл в госрезерв невозможно за весь мир. Иначе мы прекратим тогда выплату пенсий, зарплат».

Гендиректор ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» Владимир Рашевский предложил стимулировать добычу угля и его вывоз, предоставляя скидки на железнодо-

рожную перевозку тем производителям, которые бы полностью выполняли свои заявки на вывоз угля. Практически все угольщики жаловались на высокие железнодорожные тарифы и предлагали их снижение. Зам министра экономического развития РФ Станислав Воскресенский сообщил, что будет подготовлен список приоритетных предприятий, которым будет оказана господдержка, в частности, предоставлена возможность получения кредитов, и в этом списке обязательно будут угольщики.

Тогдашний гендиректор группы «Белон» Андрей Добров заявил после совещания, что «главное – нас услышали, это очень важно», до этого «для внешнего мира кризиса в угольной отрасли не было». Министр энергетики России Сергей Шматко отметил, что объём помощи, которая обещана угольщикам, составляет порядка 22 млрд рублей, столько задолжали отрасли металлургии и энергетики, и столько нужно для восстановления ликвидности угольных предприятий. По его словам, все меры поддержки носят «комплексный характер», они включают в себя помимо кредитования предприятий стимулирование экспорта энергетического угля, в частности, ускорение возврата экспортного НДС, возможные льготы по железнодорожным тарифам («но РЖД требует компенсации потерь»). Иван Мохначук, председатель Росуглепрофа, также участвовавший в совещании, оценил позиции российского угля на европейском рынке как конкурентоспособные, которые не следует терять. Включение угольных компаний в список приоритетных предприятий, получающих поддержку, по данным Сергея Шматко, не потребует от угольщиков каких-то особых обязательств, но это означает переход их «в ручной режим работы», и «правительство будет пристально за ними наблюдать».

«Ручной режим» продемонстрировал в марте лично российский премьер Владимир Путин, встретившийся с шахтёрами в Новокузнецке. Он объяснил, что Россия интегрирована в мировую экономику, зависима от покупателя. Поэтому в рыночной экономике есть свои плюсы и минусы, в том числе спады, связанные с перепроизводством. Сообщил, что никто не даёт ответа на вопрос, какова глубина кризиса и когда он закончится. Обнадежил, что Россия отличается от других стран в лучшую сторону по масштабам социальных мероприятий – выплат пенсий, зарплат бюджетникам, пособий. И, наконец, заявил, что государство уже многое сделало для поддержки экономики и спроса на продукцию. Однако, на прак-



Владимир Путин: «Закупить металл в госрезерв невозможно за весь мир. Иначе мы прекратим тогда выплату пенсий, зарплат»

тике меры поддержки угольщиков ограничились крупными компаниями, которые после длительных и непростых переговоров с государственными банками смогли получить кредиты для погашения ранее взятых кредитов. Как показывают данные отчётности компаний, процент обслуживания новых займов оказался при этом выше, чем ранее взятых.

ПОДДЕРЖКА ПО СПИСКУ

В конце года на свет появился самый большой и амбициозный план поддержки бизнеса в условиях кризиса от обл администрации. В центре плана – сами предприятия, которым и предполагается оказывать поддержку. В начале января заместитель губернатора Кузбасса по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов обнародовал основные положения плана, в частности, об утверждении списка «системообразующих предприятий» региона, которым будет оказана поддержка со стороны властей Кузбасса. Он пояснил, что в список системообразующих были включены предприятия с наибольшей долей в занятости и в обороте в своем муниципальном образовании, имеющие бюджетобразующее значение и с уникальными технологиями. При этом список, подчеркнул зам губернатора, является открытым, и может, как расширяться, так и сокращаться. Власти включили в список 125 предприятий, в том числе, в АПК – 35, добыче полезных ископаемых – 32, в машиностроении – 17, в строительстве – 10, в химии – 8. Кроме того, в перечне оказались предприятия металлургии, стройиндустрии, энергетики, легкой промышленности и торговли. А ранее в аналогичном федеральном списке оказалось 16 компаний, действовавших в Кузбассе (это 105 предприятий).

Предприятиям областного списка были обещаны такие меры поддержки как содействие в привлечении кредитных ресурсов в банках («рассмотрение заявок на кредит в приоритетном порядке», «установление льготных процентных ставок», «установление индивидуальных тарифов на обслуживание»), субсидирование процентной ставки по кредитам, госгарантии, обеспечение госзаказом, а также консультационную и информационную помощь. Нефинансовые меры предусматривали помощь в организации сбыта продукции за пределами Кемеровской области, в согласовании при реконструкции и реализации инвестпроектов, «в сокращении дебиторской задолженности». В апреле все эти мероприятия были объединены в



В начале января Дмитрий Исламов обнародовал основные положения плана поддержки бизнеса в условиях кризиса от обл администрации

программу антикризисных мер в Кемеровской области на 2009 год. По данным сводного отчета по ее выполнению за 9 месяцев, на региональном уровне получили поддержку 42 предприятия, как из федерального, так и из регионального перечней. Среди них – ООО «Юргинский машиностроительный завод», ЗАО «Сибтензоприбор» (Топки), ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод», ООО «Токем» (Кемерово), ЗАО «СК «Южкузбасстрой» (Новокузнецк), ООО «Промстрой-ТП» (Кемерово). «Содействие в привлечении кредитных ресурсов» позволило привлечь их на предприятия реально-го сектора из этих перечней на сумму в 27,9 млрд рублей, на 1,29 млрд рублей снизить дебиторскую задолженность за уже отгруженную продукцию», сказано в отчёте. Строительным компаниям «Южкузбасстрой» и «Промстрой» для реализации их проектов были предоставлены государственные гарантии по кредитам на сумму 480 млн рублей и 462 млн рублей, соответственно.

Кузбасские власти приняли к реализации большое число разнообразных антикризисных мер. Формально, согласно отчётам, они дали свой результат. Данные Кемеровстата, однако,

показывает, что улучшение в работе базовых отраслей региона – в угледобыче и металлургии – началось в конце весны – в начале лета одновременно с общим улучшением конъюнктуры горно-металлургического рынка по всему миру, с ростом спроса на металлопродукцию, коксующийся и энергетический уголь.

ЭЛЕМЕНТАРНАЯ СИТУАЦИЯ

Показателем эффективности прямого антикризисного вмешательства власти в дела отдельного предприятия с целью его оздоровления стал случай на ЗАО «Кузбассэлемент» в Ленинске-Кузнецком. Этот завод по выпуску щелочных аккумуляторов начал испытывать трудности задолго до кризиса. К примеру, с 2005 по 2008 годы количество занятых на нём сократилось почти в три раза. В октябре 2008 на предприятии была введена процедура наблюдения, а в мае нынешнего – конкурсное производство. Областные власти при этом регулярно обещали, что наведут на предприятия порядок с помощью правоохранительных органов и найдут инвестора, который погасит долги по зарплате. ■■■

В конце июня 500 с лишним работников завода не дождалась обещанных денег и перекрыли своим пикетом движение на проспекте Ленина, центральной улице Ленинска-Кузнецкого. Пришлось успокаивать, срочно выделять средства из областного бюджета, так как инвестор, казахстанский БТА Банк, крупнейший кредитор «Кузбассэлемента», ещё раз кредитовать завод отказался.

В начале июля по распоряжению Амана Тулеева на заводе начала работу «губернаторская команда управленцев» во главе с заместителем губернатора по промышленности, транспорту и связи Валерием Смолего. На следующий день областной совет народных депутатов Кузбасса специальным постановлением «О мерах по стабилизации социально-экономической обстановки на ЗАО «Кузбассэлемент» узаконил» её деятельность. Депутаты поддержали «введение чрезвычайных мер по управлению ЗАО «Кузбассэлемент» и предложили коллегии

областного бюджета для финансирования мероприятий, способствующих восстановлению финансово-хозяйственной деятельности» предприятия, а также рекомендовали «принять меры по привлечению нового высокоэффективного собственника».

Как заявил на чрезвычайной сессии первый заместитель губернатора Валентин Мазинкин, направленная на «Кузбассэлемент» команда управленцев из администрации призвана «раскрутить маховик производственной деятельности». Полностью забирать предприятие в областную собственность власти региона не намерены, «это был бы госкапитализм», «а намерены привести завод в порядок, и передать его эффективному собственнику при условии компенсации расходов, понесенных областью». Тем не менее, за полгода конкурсного производства «раскрутить маховик» так и не удалось.

Зато в конце июля представители городских и областных властей забрали у ЗАО «Кузбассэлемент» имущества на 100 млн рублей якобы в залог выданного заводу займа на погашение долгов по зарплате. Всего было вывезено 50 компьютеров, 16 металлообрабатывающих станков, 22 автомобиля, которые были размещены на ответственное хранение на других предприятиях Ленинска-Кузнецкого. Между тем, практически всё имущество предприятия уже находилось в залоге у главного его кредитора, БТА Банка. Поэтому Геннадий Купцов назвал это изъятие «рейдерским захватом» и направил заявления в прокуратуру и в милицию. Его обращения на конец ноября ещё были на рассмотрении правоохранительными органами, но имущество заводу вернули.

При рассмотрении проблемы «Кузбассэлемента» областные власти приняли также решение о создании резервного фонда для урегулирования сходных кризисных ситуаций. В начале июля начальник главного управления Сергей Ващенко и зам председателя облсовета Александр Микельсон говорили, что в фонд будет собрано до конца года 500 млн рублей, но удалось набрать (на середину ноября) только 20 млн рублей. С такими средствами фонд сможет оздоровить только малое предприятие, закрытие которого и так не будет иметь серьёзного отрицательного эффекта.

Последней похожей попыткой оздоровить промышленное производство под прямым областным управлением был опыт перевода в областную собственность имущества обанкротленного ОАО «Сибстекло» в Анжеро-Судженске. В 2000 году областной комитет по управлению госимуществом по распоряжению губернатора Амана Тулеева выкупил активы этого предприятия, находившегося в тот момент на стадии внешнего управления, за 5 млн рублей. В своё время это предприятие, до банкротства, как и «Кузбассэлемент», бывшее частным, выступало единственным производителем плоского стекла за Уралом. На базе активов «Сибстекла» было создано областное государственное унитарное предприятие «Анжерские стройматериалы», в него было вложено более 70 млн рублей средств областного бюджета. Однако в ноябре 2002 года администрация вынуждена была ликвидировать это предприятие в связи с нерентабельностью и хроническими убытками. В августе 2003 года ОГУП также было признано банкротом, а стекольное производство в Кузбассе так и не было восстановлено. ■



В начале июля Валерий Смолего возложил работу «губернаторской команды управленцев» на ЗАО «Кузбассэлемент», которая была призвана «раскрутить маховик производственной деятельности»

«СИБИРЬТЕЛЕКОМ»: ГОД, ПОЛНЫЙ ДОСТИЖЕНИЙ



Компания «Сибирьтелеком» в нашем регионе – самый крупный игрок на рынке связи, который даже в кризисное время демонстрирует динамику развития, вводит новые продукты и реализует инвестпроекты.

На сегодняшний день Кемеровский филиал ОАО «Сибирьтелеком» обслуживает более 580 тысяч абонентов, каждый из которых день за днем убеждается в правильности выбора оператора связи.

В этом году компания последовательно реализовывала политику, направленную на удовлетворение потребностей жителей Кемеровской области в доступных и качественных услугах связи.

Основным локомотивом для предоставления более качественных услуг явились, прежде всего, современные технологии.

В 2008-2009 годах Кемеровским филиалом реализованы проекты по замене аналоговых АТС на цифровые электронные станции: на сельских телефонных сетях области модернизировано 108 станций общей мощностью 14 760 номеров, осуществлена реконструкция АТС-25, АТС-52, АТС-32 в Кемерово по технологии Softswitch (29088 номеров) и АТС-32 в Новокузнецке (7560 номеров).

В текущем году на карте Кузбасса наравне с другими селами, где была модернизирована телекоммуникационная сеть, появились еще три «идеальных села» – Чусовитино, Красулино и Степное. В этих территориях совместно с заменой оборудования АТС проведена полная реконструкция линейных сооружений.

Инвестиции в техническое и технологическое развитие системы сервисного обслуживания абонентов – одно и приоритетных направлений деятельности компании. Кемеровским филиалом ОАО «Сибирьтелеком» активно поддерживается туристический бизнес. В феврале 2009 года был телефонизирован туристический комплекс на горе Зелёная и база отдыха «Медвежонок» Таштагольского района (построена новая АТС по технологии Softswitch, проложено 17 км волоконно-оптических линий связи), горнолыжная база «Саланга» Тисульского района – место тренировок российской сборной по биатлону. Теперь

каждый отдыхающий может из своего номера узнать последние новости в Интернете, воспользоваться телефоном и устроить просмотр более 60 телевизионных каналов.

Прошлый год ознаменовался телефонизацией поселка Белогорска Тисульского района, который долгое время оставался «белым пятном» на карте телекоммуникационного пространства Кузбасса. Проект дал возможность жителям одного из отдаленных поселков области пользоваться не только услугами телефонной связи, но и выйти в сеть всемирной паутины.

Несомненно, техническая база является главным фактором развития как традиционных, так и новых услуг.

Услуга широкополосного доступа к сети Интернет под торговой маркой Webstream год за годом успешно завоевывает новых клиентов. По прогнозам филиала, до конца года ожидается превышение порога более чем в 60 тысяч.

В 2009 году Кемеровский филиал ОАО «Сибирьтелеком» запустил в коммерческую эксплуатацию комплексную услугу «ТВист». В течение года услуга «ТВист» стала доступна жителям практически всех городов области. Помимо широкого выбора телевизионных каналов цифрового вещания (до 64), абоненты «ТВист» получили возможность пользоваться большим спектром интерактивных услуг, таких как просмотр видеофильмов и телевизионных программ в любое удобное время, выбор различных языков звукового сопровождения; услуга виртуального кинозала и др. Количество абонентов услуги в настоящее время превышает 1 000 человек.

Наступающий 2010 год ознаменуется реализацией амбициозных планов: Кемеровский филиал продолжит, начатое в 2006 году, формирование сети нового поколения (NGN) – телекоммуникационной сети для оказания услуг Triple Play, когда абонент по каналу широкополосного доступа может получить сразу три сервиса вместо одного: высокоскоростной Интернет, цифровое телевидение и телефонию.



ВАДИМ СЕВАСТЬЯНОВ: «СЕГОДНЯ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ ИДЁТ УСПЕШНО»

Об итогах уходящего года, инвестпроектах и планах на будущий год «Авант-ПАРТНЕРУ» рассказал директор Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон» Вадим СЕВАСТЬЯНОВ.



– Как бы Вы оценили развитие «Мегафона» в Кузбассе и в Сибири? Сказался ли кризис на работе сети и ее отношениях с абонентами? На чем сконцентрировалась компания в этом году?

– В целом сегодня развитие компании идёт успешно. Кризис не сказался на нашем инвестиционном пакете 2009 года, – акционеры «ОАО «Мегафон» утвердили выделение значительных средств на капиталовложения, и во всех сибирских регионах продолжается бурное строительство сетей и второго поколения, и уже третьего поколения.

Кузбасское региональное отделение «Мегафона», к примеру, активно строит сети вдоль железных и автомобильных дорог. В результате, под покрытие этих новых сегментов попадают довольно много мелких и средних по размеру населенных пунктов. Что обеспечивает их жителей новыми возможностями связи

– там либо не было вообще мобильной связи, либо она была представлена одним оператором, и не было выбора. Везде мы получили понимание в этой работе со стороны местных органов власти, и сейчас она идёт даже с опережением. В ближайшее время в некоторых районах Кузбасса мы рассчитываем ввести в строй базовые станции, которые стоят в плане 2010 года.

– Если оглядываться на уходящий год, как бы Вы коротко охарактеризовали его для компании?

– Этот год можно в первую очередь охарактеризовать как время важнейших решений для компании «Мегафон» в Кузбассе: о строительстве новых сегментов сети второго поколения, о начале строительства сети третьего поколения, о программе развития сети, которая позволит дотянуться до каждого абонента в Кузбассе. Это был

фактически год развития компании во всех направлениях. К примеру, в начале года было принято решение о третьем поколении в Кузбассе, в середине года – о развитии сети вдоль транспортных магистралей, потом была построена волоконно-оптическая линия (ВОЛС) высокой пропускной способности «Кемерово-Красноярск». Без неё невозможно развитие сети третьего поколения. В середине года мы приняли программу строительства фирменных салонов продаж.

Если говорить о финансовых показателях, то сейчас мы идём лучше, чем в прошлом году, хотя окончательные итоги сможем подвести только через полтора месяца. В целом, рынок мобильной связи в Кузбассе, как и во всей Сибири, развивается с некоторым снижением, такова всеобщая тенденция, т.е. число абонентов растёт, количество услуг, предлагаемых нами, тоже увеличивается, а объём пользования каждым отдельно взятым абонентом снижается. Люди стали более экономными, более рациональными в использовании мобильной связи. Но общий рост абонентов перекрывает это падение в потреблении.

– Можно ли говорить, что Ваши финансовые результаты будут не хуже, чем в прошлом году?

– Однозначно. По техническим показателям развитие продолжается теми же темпами, что и ранее. Мы по-прежнему ставим перед собой цель увеличить нашу долю на рынке мобильной связи Сибири и прочно занять там свое место. В конечном итоге, мы рассчитываем занять около трети рынка, 30-33%. Следует отметить, что в начале года ожидания во всех телекоммуникационной отрасли были намного хуже, чем результаты, которых мы достигли сегодня. Потребители как один ждали повышения тарифов со стороны операторов мобильной связи, но этого не произошло. Операторы сохранили свою нацеленность на клиента, и тенденция расширения объёма услуг, предоставляемых абоненту за меньшие деньги, сохранилась.

– Как это проявилось в работе «Мегафона»?

– Наша компания разработала и предложила абонентам специальные тарифные планы «Арифметика», «Секунда». У нас сегодня есть очень хорошие предложения корпоративному сектору рынка, в том числе, малому бизнесу, который, как известно, испытывает немало проблем. И в этом сегменте мы ощущаем прирост, развитие связи для этой группы потребителей не остановилось, напротив продолжилось. Очень хорошо откликнулся бизнес на наши предложения недорогой связи при покупке её пакетами, на предложение использования коротких номеров и бесплатной связи внутри корпоративного пакета номеров. По сути, мы сделали бизнесу предложения, которые позволили ему моделировать свою связь в зависимости от потребностей и тем самым оптимизировать расходы на неё.

В этом году «Мегафон» ввёл в строй дополнительные емкости городских номеров в Новокузнецке и в Кемерове. Мы вышли также на рынок с новым предложением об установке стационарных телефонов, которые можно устанавливать дома, на даче, где удобно, но где нет возможности провести фиксированную телефонную связь. Это предложение в первую очередь рассчитано на пожилых людей, которым неудобно пользоваться мобильными телефонами. Для таких аппаратов, соответственно, разработан отдельный тариф «Городской», который выгоднее обычных тарифов, существующих на рынке мобильной связи.

Сейчас мы изучаем возможности предложить этому же сегменту рынка, т.е. пожилым людям, специальный мобильный телефон. Он разработан в нашей компании и уже продаётся в Москве под маркой «Мегафон». Аппарат крупнее обычных, у него большие клавиши с четкими цифрами, а на обратной стороне есть специальная кнопка «SOS», настроенная на отправку сигнала тревоги родственнику или в службу социальной защиты.

– А насколько популярным в Кузбассе оказалось предложение абонентам телефона под маркой «Мегафон»?

– Рынок развивается, рынок меняется, и мы вместе с ним. Несколько лет назад «Мегафон» пытался развивать продажи монобрендовых продуктов, но потом отказался. Сегодня мы к этому вернулись и продажи телефонов под маркой «Мегафон», USB-модемов для передачи данных, веб-камер идут вполне успешно.

Кроме того, мы развиваем монобрендовые, фирменные салоны обслуживания. Они себя вполне оправдывают, исследования показали, что клиенты, привлеченные ими, намного лояльнее к компании, чем те абоненты, которых подключили сторонние продавцы. С начала июля этого года мы открыли уже 20 таких салонов «Мегафон», в планах – открыть еще 11. Мы намерены обзавестись такими салонами во всех городах и районах Кузбасса.

– Как идёт внедрение услуг сети 3G «Мегафона» в Кемеровской области? На какую часть аудитории Вы рассчитываете, внедряя эту сеть?

– «Мегафон» изначально рассматривал четыре региона Сибирского федерального округа, помимо Кемеровской и Новосибирской областей, ещё Алтай и Красноярский край, где будет внедряться связь третьего поколения. В итоге, были выбраны наши два пилотных региона, – Новосибирская область и Кузбасс, те, в которых была построена первая сеть «Мегафона» в Сибири. Сегодня мы уже построили часть сети третьего поколения в Кемерове. Это так называемая опытная зона, которая уже введена в эксплуатацию и успешно работает. Те абоненты, у которых есть телефоны для работы в сети 3G, могут пользоваться её услугами.

– А когда ожидается полный ввод в строй?

– Мы выбрали несколько необычную стратегию развития сети третьего поколения в Кузбассе. Мы отказались от традиционного старта в крупнейших городах, Кемерово и Новокузнецк, от концентрации в них, а решили развивать сеть по всему региону. По крайней мере, начинать будем с городов небольшого и среднего размера. Выбор такого пути развития обусловлен объективной оценкой потребностей в интернет-трафике, которую мы произвели. Она показывает, что потребности в услугах скоростного подключения к интернету есть не только в Кемерове и Новокузнецке. Точки концентрации такого спроса есть и в небольших городах, значит, там, в первую очередь нужно строить сеть 3G. Тем более что в больших городах намного выше конкуренция на рынке интернет-доступа, в них больше проникновение кабельных сетей и т.п.

Мы планируем, что полноценная сеть третьего поколения «Мегафон» будет построена уже к концу первого квартала 2010 года, а запускаться начнет уже сейчас, в конце нынешнего года. Строительство такой сети – это не

только собственно базовые станции. Связь третьего поколения, 3G, – это в первую очередь высокие скорости передачи данных, высокие скорости доступа к узлам этой передачи, к провайдерам. А эти скорости невозможно передать просто постройкой базовых станций 3G, нужен скоростной доступ в саму сеть Интернет. Для этого и была построена линия ВОЛС «Кемерово-Красноярск», и строятся другие подобные линии. Все это делается, чтобы обеспечить абоненту больше услуг и по более низким ценам.

– Что отличает новую сеть 3G от обычных услуг мобильной связи второго поколения? Что даст ее внедрение абонентам Кузбасса? Какие дополнительные услуги и устройства?

– Если мы говорим о сети 3G, то мы в первую очередь подразумеваем предоставление дополнительных услуг. Голосовая связь сегодня хорошо обеспечена налаженными средствами связи второго поколения, спрос на неё удовлетворен, качество такой связи поднято на высокий уровень, а 3G – это главным образом, доступ в интернет, причем, высокоскоростной доступ, который может обеспечивать передачу данных со скоростями до 3,6 мегабит в секунду. Конечно, к такому высокоскоростному доступу примыкают и другие сопутствующие услуги, такие как видео-звонок, мобильное телевидение. «Мегафон» и сегодня уже развивает такие услуги – у нас работает телевидение, можно через отдельный портал настроить телефон и получать трансляцию. Другое дело, что нет смысла на них делать акцент, когда нет необходимой скорости передачи данных. Только на скоростях около 2 мегабит в секунду можно рассчитывать на хорошее качество передачи картинки.

Поскольку сети 3G строят и два других оператора, в Кемерове и в Новокузнецке уже построены сегменты сетей, мы не надеемся на отсутствие конкуренции в этой сфере нашей деятельности, но рассчитываем активно войти на этот рынок и прочно на нём закрепиться.

В этом году «Мегафон» никогда не отдавал первенства по темпам развития в Кузбассе и никогда не снижал своей доли на рынке региона. Мы рассчитываем и дальше продолжать развиваться по такому пути.



МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя

ДМИТРИЙ ИСЛАМОВ:

«МЫ НАЧИНАЕМ РАБОТАТЬ НА ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ»

В конце прошлого – начале этого года кузбасские власти вслед за федеральными перешли на «ручной» режим управления. Как тогда заявлял «Авант-ПАРТНЕРу» заместитель губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий ИСЛАМОВ, то, что происходило в экономике региона потребовало от власти пересмотра подходов к взаимодействию с бизнес-структурами. Сейчас мы поговорили с Дмитрием Викторовичем о том, с какими результатами этой перестройки подошёл регион к 2010 году. И о том, каких шагов от власти бизнесу ждать в новом году.



– Дмитрий Викторович, какова, по оценке областной администрации, эффективность антикризисной программы региона? Какими основными критериями вы руководствуетесь при оценке эффективности?

– Итоги реализации мероприятий программы антикризисных мер в области в 2009 году оказались даже лучше, чем мы предполагали в начале. Например, в начале года мы прогнозировали падение объёма ВРП на 15% к уровню предыдущего года. По текущим оценкам он снизится на 10-12%. Индекс промышленного производства прогнозировался на уровне 80%, по итогам года ожидаем около 90%. По добыче угля мы уже вышли на докризисный уровень (16 млн тонн в месяц), в металлургии загрузка технологического оборудования выведена практически на полную мощность. В сельском хозяйстве ожидали снижение на 5%, а получим почти 2%-ный рост. Мы старались не допустить роста индекса потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года) выше уровня 113%, в результате за десять месяцев цены выросли на 7%. То есть сейчас можно уверенно говорить, что инфляция 10% не превысит.

А в целом можно сказать, что принимаемые меры позволили сохранить стабильную социально-экономическую ситуацию в области. В условиях финансового кризиса это очень важно для Кузбасса.

Самый сложный вопрос – это рынок труда, занятости. В начале кризиса у нас был резкий рост уровня безработицы. В 2 раза. На пике было 68,5 тысяч официально зарегистрированных безработных. И мы понимаем, что была масса людей, которые не пошли регистрироваться на биржу. Безработица продолжала бы расти дальше, если бы не меры, которые были приняты по антикризисной программе. С каждым предприятием был установлен контакт, подписано соглашение о сохранении трудовых коллективов, о выплате двух третей зарплаты в период простоя. Было налажено взаимодействие с собственниками и руководителями. И они не стали своих людей выгонять на улицу. Очень сильно нам помогла федеральная программа по снижению напряжённости на рынке труда. В целом федеральная и областная власти направили на реализацию программы более 1,3 млрд рублей. Людей, находящихся под риском увольнения и на неполном рабочем дне, стали устраивать на общественные работы, было запущено опережающее обучение, программы самозанятости,

стажировок и пр. В целом программа охватила более 80 тысяч человек, а до конца года их будет уже 100 тысяч. Это действительно огромное количество людей, которые получили реальную помощь. В результате сегодня в Кузбассе 53 тысячи безработных, а уровень зарегистрированной безработицы не превышает 3,6%.

Не буду подробно говорить о мерах социальной поддержки населения. Они хорошо известны. Приведу лишь пару цифр. По итогам 9 месяцев на реализацию программы антикризисных мер направлено порядка 33,7 млрд рублей, в том числе из областного бюджета – 8,6 млрд рублей. И в целом, мы считаем, что принимаемые нами усилия позволили сохранить стабильную социально-экономическую ситуацию на промышленных предприятиях области, что особо важно для Кузбасса в условиях финансового кризиса. Нам удалось обеспечить относительную устойчивость экономики, а также сохранить политическую и социальную стабильность в регионе. А это главный критерий эффективности принятых мер.

– В конце прошлого года были приняты специальные законы, согласно которым для бизнеса были введены различные послабления и льготы. Были составлены списки экономических и социально значимых предприятий. Как сработали все эти меры?

– С начала года на региональном уровне поддержка оказана 279 предприятиям, в том числе 42 предприятиям, включённым в федеральные и региональные списки, среди них ООО «Юргинский машиностроительный завод», ЗАО «Сибтензоприбор», ООО «Новокузнецкий вагоностроительный завод», ООО «ТОКЕМ» и др.

Первое направление и самая востребованная мера поддержки – содействие в привлечении кредитных ресурсов. Всего за январь-октябрь 2009 года объём кредитных ресурсов, предоставленных филиалами банков, расположенными на территории области, предприятиям реального сектора Кемеровской области, включенным в перечни, составил 34,1 млрд рублей. Кроме того, заключено мировое соглашение между Сбербанком России и ЗАО «Сибтензоприбор» по погашению ссудной задолженности до 1 апреля 2014.

Подчеркну, речь идёт только о предприятиях включённых в региональный и федеральные списки. Получается, что власть указала банкам, которым были выделены государственные деньги,

кого в первую очередь надо кредитовать. Это реально помогло. Многие предприятия получили кредиты после наших совещаний с банками. Даже одно то, что предприятие было в списке, уже воспринималось как знак.

Второе направление работы – предоставление государственных гарантий. Всего на предоставление государственных гарантий в областном бюджете на 2009 год предусмотрено 2,7 млрд рублей. Сейчас ведётся работа по получению федеральных госгарантий для Юрмаша в сумме 3 млрд рублей на привлекаемый кредит в размере 6 млрд рублей.

Третье направление – содействие в погашении дебиторской задолженности по оплате за продукцию. В результате работы областного и муниципальных антикризисных штабов с начала 2009 года удалось распутать «клубок» дебиторско-кредиторских задолженностей на общую сумму более 12,6 млрд рублей.

Четвёртое по сумме, но первое по важности и сложности, – это налоговые льготы. В конце прошлого года мы приняли несколько важных нормативных актов, позволяющих снизить налог на прибыль, имущество для предприятий 25-ти отраслей: машиностроения, строительства, сельского хозяйства и пр. По нашим оценкам, бюджет на льготах «потерял» порядка 100 млн рублей.

Что мы имеем в итоге? По предварительным оценкам, в результате этих мер по поддержке реального сектора экономики мы смогли на 3% сдержать падение ВРП. Так, по году

он ожидается порядка 500 млрд рублей. А 3% – это около 15 млрд рублей. Конечно, это, подчеркну, пока оценка. Но показатель, согласитесь, очень хороший.

Отдельный разговор о малом бизнесе. Губернатор неоднократно говорил, что малый бизнес – это средство борьбы с кризисом. Для них тоже установлены льготы, налоговые послабления. Всего 20 видов поддержки. Но что ещё важно? Люди теперь понимают, что увольнение с работы – это не конец, а возможность открыть собственный бизнес. Если сначала мы планировали по программе самозанятости выдать субсидии для 250 человек по всей области, то потом это количество выросло в 10 раз до 2,5 тысячи человек.

В кризис у нас растёт и численность занятых в малом бизнесе, и количество самих предприятий. Здесь главное, я полагаю, в том, что человек, который пошёл в малый бизнес, отвечает за себя, за семью. У него появляется самостоятельность. От этого выигрывают он сам и бюджет. ■■■

И в областном бюджете теперь доходы от малого бизнеса сопоставимы с доходами от угольной промышленности.

– Дмитрий Викторович, в этом году обладминистрация как никогда активно взаимодействовала с федеральным центром для привлечения в регион дополнительных финансовых ресурсов. Что из того, что удалось сделать в этом направлении, на ваш взгляд, самое важное?

– Повторюсь, именно при поддержке федерального центра нам удалось так масштабно развернуть программу занятости. Естественно, мы благодарны федеральным структурам за поддержку и других инициатив области. Но что ещё принципиально важно? Взаимодействие с институтами развития экономики. Например, с Инвестиционным фондом РФ. Кузбасс одним из первых в России получил средства из Инвестфонда по программам частно-государственного партнёрства. На реализацию проекта создания полигона твёрдых бытовых отходов в Новокузнецке 5 ноября этого года в Кузбасс поступили средства 212 млн рублей. Деньги будут направлены на строительство внеплощадочной подъездной дороги к полигону ТБО протяжённостью 6,93 км.

Конечно, мы хотели получить эти средства раньше, в 2008 году. Но то, что нам их выделили в кризисный год, стало, я полагаю, подтверждением нашего правильного выбора, признаком доверия к нам.

Ещё одно доказательство этого – подтверждение федеральных обязательств на реализацию проекта создания кузбасского технопарка. Из 10 регионов, которые были в госпрограмме, осталось 5. «Ушли» такие «крутые» регионы, как Калуга, Московская, Ленинградская области. А мы остались в полном объёме. И в этом году мы получили весь объём финансирования.

В новом году мы, естественно, продолжим работать с федеральным центром на предмет поддержки развития наших проектов. Приоритетом тут станет проект развития монотерритории Таштагольского района – туристический комплекс «Шерегеш». Речь идёт о строительстве воздушной линии электропередачи.

– Весь год еженедельно в обладминистрации проводились заседания антикризисного штаба. И здесь власть довольно жёстко спрашивает бизнес за долги по налогам и зарплате. Такая практика в 2010 году продолжится?

– Кризис потребовал от власти перестройки работы с бизнесом. Надо было очень быстро и чётко решать возникающие проблемы. Работа антикризисного штаба – как раз тому пример. И результаты есть. Безработица сократилась, задолженность по зарплате сократилась.

Но сегодня вопрос стоит иначе. Мы хотим скорректировать работу штаба. Разбирать уже не фактических банкротов, а иной раз и тех, по кому уголовное дело плачет, а уже работать на развитие. Смотреть предприятие, которому мы можем помочь в плане развития. Посмотреть рынки, вопросы кредитования, проектирования и строительства объектов. Условно говоря, если в этом году речь шла об антикризисных мерах, то сейчас нужно говорить о посткризисной стратегии. То есть, если мы работали как пожарная команда, то теперь будем работать на содействие развитию.

Мы, кстати, настраиваем и руководителей территории области именно на развитие. Смещаем акценты в стратегических документах – комплексных программах социально-экономического развития территорий. В следующем году должна быть завершена и работа по разработке стратегий для всех наших отраслей. Разрабатываем программы развития для моногородов. Ведь с чем мы столкнулись? В городах, порой, не было даже понимания того, в каком направлении развиваться. Кризис показал, что нельзя жить текущим днём, нужно думать о будущем. Часть усилий и денег должно работать на будущее. Это не просто слова. Если бы у нас не было задела на будущее, мы бы не получили деньги на полигон ТБО. Если бы не подали в Инвестфонд ещё 12 заявок, нечего нам было бы сейчас обсуждать.

Простой пример. Таштагольский район. Монотерритория. Сложные были переговоры с руководством «ЕвразХолдинга» о сохранении предприятий «Евразруды». Удалось сохранить производство, коллективы. И при этом сегодня мы знаем, что у района есть заделы на будущее. Строится цемзавод. Развивается добыча марганца на Селезеньском месторождении, комплекс «Шерегеш». Так вот, задача сейчас – переосмыслить все стратегии, комплексные программы социально-экономического развития, скорректировать их с учётом задела на будущее.

Если говорить о стратегиях развития отраслей промышленности, то тут для нас главное в том, чтобы это была не просто бумажка, а рабочий доку-

мент. Если поставлена задача глубокой переработки древесины, значит всё нужно чётко прописать. Как это делать, за счёт чего. Если говорим об инновациях, то нужно разложить всё на конкретные действия.

– Дмитрий Викторович, а каких новых антикризисных действий от власти и в каком направлении можно ожидать в 2010 году?

– Наш губернатор уже определил основные приоритеты. Это борьба с коррупцией, модернизация, вопросы безработицы, поддержка пенсионеров, обеспечение жильём ветеранов войны и вообще развитие жилищного строительства, программа поддержки моногородов. В этих направлениях и будем работать.

Про стратегический подход к развитию отраслей и территорий подход я уже сказал. Задача – сделать так, чтобы это стало повседневной работой. В числе главных для нас останется рынок труда. Планируем 1,150 млрд рублей на 2010 год. Здесь помимо уже известных будет и новое направление. Работа по трудоустройству инвалидов. Нужно вовлечь этих людей в экономику. Губернатор уже принял решение, что область, как и федеральный центр будет выплачивать 30 тыс. рублей за то, что создаются условия для работы инвалидов.

Особо скажу о модернизации экономики. Чем может помочь власть угольщикам или металлургам? Создать инфраструктуру. Здесь наши ожидания связаны с кузбасским технопарком. Мы активизируем работу с Роснанотехом, с Российской венчурной компанией. Создана комиссия при президенте России по модернизации экономики. Наша задача – готовить и подавать туда проекты технопарка.

Ещё одна очень важная на следующий год задача, которую ставит губернатор, – это модернизация сферы ЖКХ. Это большой резерв для экономики области. Здесь нужно сокращать издержки. И единственный способ сделать это кардинально – модернизировать систему. В том числе заменить технологии. Холдинг «Сибирский деловой союз» уже развернул проект по замене старых котельных в Мариинске. Мы рассчитываем, что в области появятся и другие инвесторы. И уже проведены переговоры с рядом российских банков, в том числе с ЕБРР, ВЭБом.

Будут, естественно, и другие программы, которые отвечают задачам, поставленным губернатором и президентом РФ в послании Федеральному Собранию. ■

РЕАГИРОВАТЬ НА ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

Минувший год принёс всем, кто был занят в сфере малого и среднего предпринимательства, массу сюрпризов. Говорить о том, какие именно уроки работы, борьбы и противостояния предпринимателей в новых условиях окажутся – для тех, кому удастся выжить – положительными или отрицательными, опять-таки рано. Главное, пожалуй, в том, что впервые за последние десять лет ситуация поражала своей полной непредсказуемостью. Это – для реального сектора. А какой она показалась тем, кто и в новых условиях главной своей задачей имел именно поддержку тех, кому трудно? С таким вопросом мы обратились к президенту Муниципального некоммерческого фонда поддержки малого предпринимательства г. Кемерово Елене ЛАТЫШЕНКО.

– Елена Петровна, как же всё-таки непростые кризисные условия повлияли на работу фонда в 2009 году?

– Я не буду никого уверять, что кризис нас не коснулся, и работалось легко, без проблем. Но и говорить, что условия, в которых пришлось жить и работать в этом году, были невыносимыми тоже не стану. Сформулирую свой ответ иначе: изменились экономические условия, что поставило перед фондом новые задачи. А там где возникают новые задачи, рождаются и новые проекты. Именно так всё произошло в нашем случае – фонд стал меняться, усваивая новые функции, так необходимые рынку малого предпринимательства именно сегодня. И первым новым направлением в своей работе по борьбе с последствиями кризиса мы увидели в решении задач самозанятости населения.

– Под самозанятостью, видимо, следует понимать создание новых рабочих мест в системе малого бизнеса для себя и других, высвобожденных с рынка труда граждан в сфере малого бизнеса?

– Совершенно верно. Посмотрите на пример европейских стран: там до 70% населения занято в системе малого и среднего бизнеса, которая давно научилась перестраиваться максимально быстро даже в кризисных условиях. А нам пока ещё далеко до этого уровня. Отсюда и задача – учить людей и помогать им находить свои ниши для интеграции в общие производственно-экономические процессы. Что сегодня для этого может сделать фонд? Мы постарались наладить как можно более плотное сотрудничество с городским Центром занятости, и ведём постоянную работу с теми, кто получил статус безработного. Программа «Самозанятость в форме предпринимательской деятельности» предусматривает консультации наших специалистов (за год их проведено около 400) по вопросам организации бизнеса, мастер-классы по бизнес-планированию, разработку или экспертизу бизнес-планов (55 уже разработано) для сегодняшних безработных, желающих получить субсидии на развитие собственного бизнеса, проведение специализированных семинаров. Кстати, к участию в этих семинарах (а в течение года они проходили 11 раз) приглашаются все желающие организовать своё дело. Часть из них уже осуществляют предпринимательскую деятельность, другие продолжают обращаться к нам за поддержкой.

– Всё это только для тех, кто имел, но потерял работу?

– Не только. Теперь мы подходим к решению проблем безработицы гораздо



шире. Скажите, что может завтра ожидать сегодняшних студентов по окончании ими вузов? Для того, чтобы они не пополнили армию безработных, мы занялись таким вопросом как организация молодёжного и студенческого предпринимательства. В начале сентября в городском Бизнес-инкубаторе открылся филиал кафедры «Налогообложения, предпринимательства и права» КемГУ. Цель его создания – приблизить процесс обучения студентов к рыночным реалиям. А «сверхзадача» – добиться того, чтобы на выходе выпускник уже имел собственное дело, начало которому было положено ещё во время обучения на старших курсах. На сегодня уже 126 третьекурсников прослушало курс основ предпринимательской деятельности и, судя по опросам, 43% из них в будущем видят себя именно в собственном бизнесе.

– Хотелось бы подробнее узнать и о том, что сейчас происходит в Бизнес-инкубаторе фонда.

– Если говорить языком сухой статистики, то в этом году услугами бизнес-инкубатора воспользовались 8 предприятий, создано и сохраняется 62 рабочих места (из них 30 создано в этом году). Оказано более 1300 консультаций по ведению бизнеса. Проведены три специализированные выставки: технологии, оборудование и механизмы для строительства и стройиндустрии; технологии и оборудование для жилищно-коммунального хозяйства; здравоохранение и медицинская техника. По итогам каждой из них был создан каталог участников, который рассылается всем муниципальным и областным управлениям и департаментам.

Но если присмотреться к сути того, что сегодня происходит в бизнес-инкубаторе, то становится видна его новая специфика. Бизнес-инкубатор всё более объединяет представителей нового поколения предпринимателей – там развивается молодёжный и студенческий бизнес. Уже сегодня к нам готовы въехать молодые учёные из КемТИППа со своими инновационными разработками по производству быстрозамороженных полуфабрикатов. В перспективе хорошо просматривается создание собственного кадрового агентства, которое решало бы две специфические задачи: организацию студенческих стажировок на малых предприятиях и возможное дальнейшее их трудоустройство. Ближе мы и к тому, чтобы запустить в сети виртуальный бизнес-инкубатор – на этом портале планируем размещать всю необходимую для молодых бизнесменов информацию. Главной же объединяющей идеей может стать новый принцип формирования студенческих бизнес-команд, где все необходимые специализации будут представлять студенты или выпускники разных вузов – инженеры, технологи, маркетологи, экономисты, юристы. Такая интеграция позволит бизнес-инкубатору стать одним из главных мест встреч и бизнес-общения для молодых предпринимателей.

– Вы планируете объединять усилия студенческой элиты только из кемеровских вузов?

– Конечно же, нет. Сейчас в стране становятся заметными инициативы по созданию межрегиональной инфраструктуры поддержки малого бизнеса. В конце ноября мы приняли участие в очень интересном форуме, который проходил в Омске. И подписали соглашение о создании Союза центров поддержки предпринимательства Сибирского Федерального округа. На сегодняшний день его участниками стали Омский региональный бизнес-инкубатор и Омский региональный фонд поддержки малого предпринимательства, Бизнес-инкубатор республики Тыва, Инновационный центр «Кольцово». Думаю, такое объединение будет полезно каждой стороне, а потому станет шириться, ведь задачи решать придётся нелёгкие.

Наш фонд за тринадцать лет своего существования получил большой и очень разнообразный опыт работы в сфере малого предпринимательства. Но сегодня можно констатировать факт, что и сами предприниматели, и среда, объединяющая их, с течением времени, с изменением в социально-экономической сфере, тоже неуклонно меняются. Мы же, как организация, созданная для поддержки сферы малого бизнеса, обязаны с учётом всех перемен грамотно реагировать на вызовы времени.

ДОБРО И ЧЕЛОВЕЧНОСТЬ – ЛУЧШАЯ СТРАТЕГИЯ!

На заре развития предпринимательства в новой России разного рода благотворительные акции были обязательным атрибутом деятельности чуть ли не каждой коммерческой фирмы. Позже ситуация стала меняться – но отнюдь не «в пользу бедных». Кризисы разного масштаба всё больше отбивали у предпринимателей охоту помогать людям. К счастью, не у всех. Пример тому – Кемеровский филиал ОАО «ВымпелКом», который по сей день исповедует иную социальную стратегию поведения. Только за прошлый год затраты на социальные программы компании составили более 5 миллионов рублей. О том, для чего сегодня в период кризиса бизнесу благотворительность мы решили поговорить с её директором Николаем КАПЛИНЫМ.

– Николай Семенович, продолжение ваших социальных программ – осознанная политика Компании?

– Да, это так, свои социальные инициативы мы не только не сворачиваем, но и стараемся развивать. Более того, на сегодня «Билайн» является, пожалуй, единственным из всех операторов мобильной связи, активно участвующих в социальной жизни Кузбасса. И объёмы, и разнообразие наших проектов, обращённых к людям, показывают, что наш бизнес является социально ориентированным. А деятельность, которая приносит Компании прибыль, направлена не на одно лишь зарабатывание денег, но и на поддержку определённой части населения – причём, самых разных его слоёв.

У нас сегодня продолжает работать совместный с Администрацией области проект «Губернский телефон». Эта программа бесплатно обеспечивает сотовой связью более чем две с половиной тысячи ветеранов войны и труда, остро нуждающихся пенсионеров из разных городов Кузбасса. Конечно, мы не можем помочь всем желающим, но стараемся дать возможность постоянно

находиться на связи тем, кому это наиболее необходимо – данные об этих людях нам предоставляют органы социальной защиты.

Недавно губернатор Аман Тулеев обратился к представителям бизнеса с просьбой о разработке специальных программ для трудоустройства инвалидов. И вот буквально на днях в подразделениях нашей Компании начнут работу полтора десятка людей с ограниченными возможностями. Они займутся комплектацией рекламно-информационных материалов «Билайн» – не слишком сложной, но очень нужной работой.

Совсем другие программы рассчитаны на детей и подростков. Ещё в 2007 году наша Компания начала строительство детских игровых городков. Эти работы мы начинаем, как правило, по весне. Построено уже восемнадцать красивых и удобных площадок для игр, многие отремонтированы и обновлены. В основном мы занимались этим в Новокузнецке – он значительно проигрывает Кемерову в плане благоустройства, и администрация, понимая нужность такой работы, принимает участие в этом строительстве.



Ещё в 2007 году «Билайн» начал строительство детских игровых городков



Вообще следует отметить, что вопросы социального партнёрства бизнеса и власти в деле помощи людям в Кузбассе стоят на несоизмеримо большей высоте, чем в других регионах. Особенно хорошо это видно в сравнении с соседними областями. Вдвойне приятно осознавать, что твои добрые инициативы всегда получают необходимую поддержку.

– Насколько известно, строительство детских площадок далеко не исчерпывает внимания к детям Компании «Вымпелком».

– Да, проектов немало и они разные. Конечно, в первую очередь, это помощь детям, которые остались без родителей. Мы как можем помогаем дому ребёнка №2 в Новокузнецке, детскому дому в Топках, кемеровскому детскому дому «Гнёздышко». Дарим книги, спортивный инвентарь, всевозможные принадлежности для рисования, лепки, конструирования, – творчества, одним словом. И обязательно собираем хорошие подарки к праздникам. Знаете, сам я родился в глубинке, причём «очень глубокой». Там, где я вырос, тоже был детский дом. Иногда мы встречались и общались с детдомовскими детьми. И я помню наше нелепое хвастовство перед ними игрушками, которые нам дарили родители. И до сих пор вспоминаю глаза детдомовцев, в которых читались и зависть, и злость одновременно... Такого ни в коем случае нельзя допускать – чтобы эти дети, которым не так повезло в жизни, выросли с обидой на этот мир и на окружающих. А потому мы должны всегда помнить о них и отдавать что можем. Знаете, даже такая малость, как подарок к празднику, сделанный от души, уже может хоть немного изменить их жизнь к лучшему.

Ещё один проект, обращенный к детям – «Уроки мобильной грамотности», который мы осуществляем вместе с ГУВД по Кемеровской области. Эти занятия прямо в школьных классах проводят сотрудники нашей Компании. А учат они ребят не только осваивать новые возможности, которые дают современные средства связи,

но и тому, как не попасться на удочку мошенников, столь активно развивающих свои махинации в сфере телекоммуникаций. Только в этом году жертвами телефонных мошенников стали более 3500 кузбассовцев. Мы же на этих занятиях в игровой форме даём детям навыки бдительности, рассказываем, куда и как следует обращаться за быстрой квалифицированной помощью. И знаете, школьники не без гордости передают эти знания своим родителям, бабушкам и дедушкам!

А в скором времени вместе с нашими друзьями из ГИБДД мы планируем очередную акцию «Вежливый водитель». Подобная уже проводилась в прошлом году в Новокузнецке. Суть её довольно проста – те водители, которые внимательны и предупредительны по отношению к другим участникам дорожного движения, будут получать поощрительные призы и благодарности от «Билайн». А это порой бывает гораздо эффективнее штрафов и наказаний.

– То, чем вы занимаетесь, действительно несет людям пользу и добро. А как оценить эти акции с точки зрения голой прагматики? Скажите честно: потраченные – пусть даже на самые достойные дела – деньги становятся прямым убытком или, напротив, приносят скрытую, но реальную выгоду?

– Ну, давайте честно. Но сразу уберём то, что действительно нельзя измерить деньгами. Забота о ветеранах – наш долг перед ними, и с этим невозможно спорить. Помогать старшему поколению обязан каждый, независимо от своего положения, просто у бизнеса больше возможностей для этого. О детях, которые ни в чём не виноваты, мы уже говорили. Остаётся добавить, что от того, какими они вырастут, во многом будет зависеть и наше будущее.

Теперь о другом. О том, что приносит реальную пользу в делах. Да, наши аттракционы на детских площадках разрисованы весёлыми зверушками, и некоторые из них одеты в ботинки или шарфики с символикой «Билайн». Или построенный на площади Советов в Кемерове новогодний ледовый городок – там тоже есть эта символика. Реклама ли это? Не думаю, ведь о качестве продукта здесь не говорится, да и призыва приобрести что-то здесь нет. А есть подача бренда, причём, очень мягкая и интересная. Даст ли это Компании реальную прибыль? Вряд ли. А вот имиджевую составляющую Компании улучшит. Люди снова и снова встречают символику «Билайн». И не где-нибудь, а в хороших, правильных местах, на полезных творениях человеческих рук. Вот оно – воплощение замысла, целей существования и развития большой и хорошей Компании. Компании, которая во всех смыслах «соединяет людей» – в том числе и незнакомых друг с другом – уже связями социальными. Так что выгода на самом деле имеется. Причём, для всех сразу.



Акция «Вежливый водитель»

Успех «Билайн» как оператора зависит от того, насколько он нравится клиентам, и насколько люди доверяют ему. Придумать или купить этот успех нельзя. А, следовательно, быть честным и человечным в своей политике – действительно выгодно.

И ещё одно важное замечание. Клиенты, которые, выбирая нас, одобряют нашу политику, – в том числе социальную – должны знать, что они сами участвуют в ней. Ведь каждый из них собственными средствами вносит свою долю в наши общие акции, в эти социальные проекты.

С Новым Годом и Рождеством!



Дорогие Кузбассовцы!

Пусть в Новом году Вас окружают надежные соратники и верные друзья, а в Ваших сердцах живут вера, надежда и любовь, стремление делать добро и дарить радость окружающим! Пусть наступающий год пройдет для всех нас под яркой звездой добра и удачи!

Пусть вместе с праздником в каждый дом войдет любовь и согласие, радость и благополучие, тепло и нежность!

Большого счастья, хорошего праздничного настроения и крепкого здоровья Вам, Вашим родным, близким и друзьям!

Пусть Ваша жизнь будет ярче!


Билайн®

ЕВГЕНИЙ БУЙМОВ: «ЧТОБЫ НЕ ДОПУСТИТЬ РЕЗКОГО ПАДЕНИЯ ОБЪЕМОВ МЫ БУДЕМ РАБОТАТЬ В НЕСКОЛЬКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ»

В уходящем году в Кузбассе будет построено 1 млн 65 тыс. кв. метров жилья. Такой прогноз, основанный на уже созданном заделе и реальных ожиданиях, сделал в начале декабря на заседании некоммерческого партнерства строительных организаций Кемеровской области «Главкузбасстрой» заместитель губернатора Кемеровской области по строительству Евгений Буймов. По его данным, за 11 месяцев уже удалось ввести 930 тыс. кв. метров, а на стройках в городах и районах создан даже «определенный запас», который позволит выполнить намеченный план. О том, чем отметился 2009 год для строительной отрасли региона и что её может ждать в 2010 году в интервью Евгения Буймова.



– Реализацию каких заметных проектов в сфере жилищного строительства, Вы бы отметили? В каких годах?

– Одним из ярких событий 2009 года стало заселение 89 перспективных молодых семей новокузнецчан в современные квартиры, которые они получили по договорам коммерческого найма – в аренду на льготных условиях, в 2-3 раза меньше, чем на рынке. Кроме того, среди крупных проектов жилищного строительства в 2009 году можно выделить застройку квартала 11-а в Рудничном районе Кемерово, квартала «Кемеровский» в Ленинске-Кузнецком. Перед Днём строителя мы заселили 16 семей в двухквартирные дома, построенные по современной системе «Экопан» в поселке Тальжино Новокузнецкого района. В рамках подготовки к областному празднику Дню работников сельского хозяйства в поселке Крапивинском построили и заселили 48 квартир в домах из теплоэффективных блоков «Теплостен», что позволит новоселам на 25-30 % снизить затраты на отопление.

Можно смело сказать, что настоящий строительный бум начался в Прокопьевске. Чтобы освоить огромные средства – 1,5 млрд рублей, поступившие по программе Минэнерго на переселение семей с подработанных закрытыми шахтами территорий, в город дополнительно введены пять строительных организаций из Новокузнецка, Берёзовского и Мысков. Сейчас в стадии строительства здесь находятся 22 жилых дома общей площадью 80 тыс. кв. метров – такого не было уже 20 лет.

– Каковы планы строительной отрасли Кузбасса на будущий год?

– Чтобы не допустить резкого падения объёмов жилищного строительства и остаться на уровне 1 млн квадратных метров, мы будем работать в нескольких направлениях. В-первых, необходимо развивать строительство индивидуальных домов. Сейчас у нас в Кузбассе строится около 6,5 тыс. частных жилых домов общей площадью 500 тыс. кв. метров. Причём почти половина из них возводится еще с 90-х годов. Из них 70 тыс. кв. метров (14%) – имеют готовность более 70%. Это и есть резерв, который можно смело использовать. Во-вторых, территории должны эффективно и грамотно освоить до конца года федеральные деньги. И, в-третьих, продумать схемы стимулирования строительства жилья помимо бюджетных средств. Это корпоративное кредитование, сбережения граждан, ипотечные кредиты через Агентство ипотечного жилищного кредитования и банки.

– Насколько подготовлены заделы для нового строительства на будущий год? Какое их количество будет подготовлено? Какие из городов и районов подготовили их больше всего, какие отстают?

– Надо честно сказать, что нестабильная экономическая ситуация, которая сложилась год назад, не могла не отразиться на строителях. И сегодня у нас в области есть ряд объектов, на которых работы идут менее интенсивно, чем мы рассчитывали: это застройка микрорайона № 12 Рудничного района Кемерово, микрорайона № 45-46 Центрального района Новокузнецка.

Вместе с тем, многие застройщики думают о завтрашнем дне, и уже сейчас создают задел. В основном, это происходит там, где реализуются федеральные или областные программы, где площадки наиболее привлекательны, или где строится малогабаритное жилье эконо-класса по наименьшей стоимости.

Например, Новокузнецкий домостроительный комбинат ещё только начинает освоение квартала 14-а в Новоильинском районе Новокузнецка, а забивка свай практически завершена. Это позволит построить в следующем году 60 тыс. кв. метров жилья. В Кемерово свайные поля можно увидеть на проспекте Притомском в квартале № 7-б. В Прокопьевске созданы приличные заделы для строительства жилья по программе Минэнерго в разных частях города. Это наиболее крупные примеры, подобная работа ведется и в других муниципалитетах.

– Можно ли рассчитывать на успешное продолжение уже начатых проектов?

– Конечно, мы обеспокоены сложившейся ситуацией, но вместе с тем принимаем все меры, которые будут способствовать развитию строительства. Сегодня на стадии проработки вопросы снижения размера процентной ставки или первоначального взноса по ипотечным кредитам на приобретение коммерческого жилья. Разумеется, многие из проектов жилищного строительства будут продолжены и в последующие годы. Самый яркий пример – Лесная Поляна, масштабный проект комплексной малоэтажной застройки, у истоков которого встал сам Президент РФ Д.А.Медведев. Строительство города-спутника мы намерены поддерживать и в дальнейшем, уже заселили в коттеджи, таун-хаусы и квартиры первые 400 семей, открыли Школу-комплекс на 432 места, детский сад на 220 мест, строим дорогу, коттеджи, таун-хаусы, молодежные дома. Разумеется, будем дальше застраивать многие площадки в Кемерово, Новокузнецке, Ленинске-Кузнецком, Прокопьевске и других городах и районах области. ■

Поздравляем всех с наступающим, 2010 годом, желаем успехов, счастья и процветания в новом году!!!



SIBENC
SIBerian ENgineering Company
ООО "Сибенк" - сибирская инженеринговая компания

от науки к технологии,
чтобы сделать наш мир интересней...

ООО "Сибенк" предлагает свои услуги по изготовлению:

- лестничных ограждений - крашенных, хромированных, из нержавеющей стали;
- декоративных заборов, ворот, решёток, козырьков и т.д.;
- металлоизделий и легких металлоконструкций.

а также продажа оборудования и компонентов для нанесения цветных зеркальных покрытий на любые поверхности с использованием технологии "NANO-CROME".

ООО "Сибенк", Россия, Кемеровская область, г.Новокузнецк, Клименко 12а/1
www.sibenc.ru, info@sibenc.ru, тел./факс: 8 (3843) 54-72-59, 8-923-623-10-50



СТРОИТЕЛЬСТВО КУЗБАССА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Строительная отрасль в Кемеровской области до последнего времени, казалось, не замечала экономического кризиса. Объёмы ввода в строй нового жилья не падали, оставаясь до июля на уровне прошлого года, рекордного по темпам роста. Затем произошёл небольшой спад в третьем квартале, но по итогам года ожидается, что в регионе будет построено не меньше жилья, чем в прошлом году (см. интервью Евгения Буймова). Власти намерены и дальше поддерживать отрасль и стремиться удерживать объём жилищного строительства на уровне более 1 млн кв. метров в год.

В то же время строительству не удалось ни совсем уйти от кризиса отрасли, ни стать локомотивом, который бы вытягивал региональную экономику из спада. Без надлежащей финансовой поддержки банков, без широкодоступной ипотеки эта задача оказалась слишком трудной, откровенно непосильной для выполнения её только строительным комплексом в одиночку.

ПЛАНЫ И КРИЗИС

В начале нынешнего года, когда экономический кризис проявил себя в полной мере, власти Кузбасса не только не отказались от снижения темпов жилищного строительства, но и объявили о намерении сделать строительную отрасль локомотивом региональной экономики, который вытянет её из кризиса. Такое заявление сделал первый заместитель губернатора Валентин Мазикин на заседании коллегии администрации в январе: власти сделали ставку на строительство «как на локомотив», который должен создавать и рабочие места, и спрос на металл и строительные материалы. Он сравнил отрасль с угледобычей, которая с конца 90-х гг. прошлого столетия удвоила производство и вытянула, по его мнению, из кризиса весь Кузбасс.



По словам Валентина Мазикина, власти сделали ставку на строительство «как на локомотив», который должен создавать и рабочие места, и спрос на металл и строительные материалы

План ввода нового жилья был установлен на 2009 год в объёме 1,15 млн кв. метров, против 1,063 млн кв. метров, которые были введены в прошлом году. Этот результат (на 20% больше, чем в 2008 году) стал рекордом последних лет. В строительство нового жилья в 2008 году было вложено 32 млрд рублей, из которых почти треть, 9 млрд рублей, составили средства из всех видов бюджета. В Кузбасс пришли рекордные на тот момент средства из федерального бюджета – 4,8 млрд рублей – на снос аварийного и ветхого жилья.

Когда готовились планы на 2009 год, ожидалось, что в Кузбасс поступит ещё 9,5 млрд рублей на снос аварийных и ветхих домов. К концу года стало ясно, что финансирование из двух федеральных программ составило более 6 млрд рублей – несколько меньше, но всё равно намного больше, чем в 2008 году. Впрочем, ещё на начало декабря оставалось неосвоенными около 30% этой суммы, более 1,9 млрд рублей. Что стало предметом тревоги регионального руководства и его претензий в адрес муниципалитетов, в которых не успевали осваивать эти суммы (см. об этом также рубрику «ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО»).

Надо отдать должное, уже в начале 2009 года в условиях наступившего кризиса власти региона призвали строителей забыть про сверхприбыли, работать на грани рентабельности, только не останавливать стройку. Из областного бюджета были даже выделены средства на приобретение жилья, уже построенного некоторыми компаниями, но не востребованного на рынке (см. об этом «Сопrotивление трудностям»).

Громадьё заявленных на 2009 год планов подтвердили руководители муниципалитетов, в частности, главы Прокопьевска и Ленинска-Кузнецкого Валерий Гаранин и Валерий Ермаков. План для Прокопьевска на 2009 год был объявлен в объёме 60 тыс. кв. метров нового жилья, на 20% выше, чем в прошлом году. Уже было известно, что в город поступит как минимум 1,5 млрд рублей из федерального бюджета против 0,93 млрд рублей в 2008 году на снос ветхого и аварийного жилья. Валерий Ермаков сообщил, что в Ленинске-Кузнецком в этом году также запланирован 20-процентный прирост, до 35 тыс. кв. метров. Но уже тогда в январе глава этого города отметил, что строительная отрасль начала сокращаться в связи с чем резко упал спрос на кирпич крупнейшего предприятия стройиндустрии города – ОАО «Завод стройматериалов», и даже призвал областные власти посодействовать увеличению сбыта этой продукции, поскольку город страдает от сокращения налогов.

С учётом начавшегося кризиса представители строительной отрасли не были так оптимистичны в отношении перспектив 2009 года как представители властей. Гендиректор ООО «Новокузнецкий домостроительный комбинат» (НДСК) Анатолий Косилов признал, что 2008 был удачным для его предприятия, построившего 72 тыс. кв. метров нового жилья, при этом были возможности построить и больше, но «после закрытия Кузнецкого цементного завода работали на одну треть мощностей». Отметив, что с большинством поставщиков строительных материалов (цемента, проката, песка и щебня) договариваться сложно, он особо пожаловался на «поборы», которых его предприятию пришлось в 2008 году заплатить 52 млн рублей многочисленным контрольным и регистрирующим органы, а также поставщикам-монополистам.

С ним согласился президент холдинга «Сибирский деловой союз» (СДС) Михаил Федяев, сообщив, что с началом кризиса банки категорически отказываются выдавать кредиты на строительство жилья. Уже весной на закладке трёх новых домов в жилом комплексе «Кемерово Сити» он признал, что новое строительство, которое компания начинает в этом году, приходится вести на собственные средства, т.к. использование банковских кредитов под 20% годовых невыгодно. Это слишком увеличивает конечную стоимость жилья, ведь строится оно не сразу, а весь период строительства приходится платить проценты по кредиту. В таких условиях, и когда «рынок сокращается», СДС как застройщик, по словам его президента, «уходит в сферу строительства жилья эконом-класса».

ПОДДЕРЖКА РОСТА

Показатели строительной отрасли Кузбасса по итогам уходящего года выглядят совсем неплохо. Вопреки преобладающей российской тенденции снижения объёмов, жилищное строительство в регионе продолжило рост. В первом полугодии, к примеру, он составил 2%, всего за это время было введено в строй 504 тыс. кв. метров нового жилья. В третьем квартале произошло некоторое снижение объёмов построенного жилья к уровню прошлого года, но к концу года объёмы строительства восстановились.

По оценке заместителя губернатора по строительству Евгения Буймова, одним из основных факторов сохранения набранных темпов строительства и роста в первом полугодии стало выделение значительного количества средств федерального, областного и местных бюджетов, за счёт которых было обеспечено около 30% инвестиций в строительство нового жилья, – 3,6 млрд рублей из 12 млрд рублей. «Большой поддержкой отрасли» было названо получение в этом году 3,9 млрд рублей из федерального бюджета (1,3 млрд рублей по программе сноса ветхого и аварийного жилья и 2,6 млрд рублей по программе реструктуризации угольной отрасли). Потом к этим ассигновкам добавятся новые поступления.

Впрочем, сами строители и представители местных властей отмечают, что во многом сравнительно благополучные промежуточные итоги первого полугодия были получены во многом благодаря хорошему заделу прошлого года. В том числе, и за счёт того, что часть жилья фактически уже была построена, а в этом году только официально вводилась в строй. К тому же часть жилья, построенного в первой половине (см. ниже), так и осталась не востребованной потребителями. По оценке Евгения Буймова, от сокращения сильно пострадало строительство «коммерческого» жилья, особенно повышенной комфортности, в Кемерове и Новокузнецке, и компании этого направления испытали серьезные трудности. Основной «удар» по сектору «коммерческого» жилья нанесло резкое сниже-

ние ипотечного кредитования. По оценке директора ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области» Галины Мироновой, в Кузбассе в первом полугодии ипотечное кредитование сократилось в 7-8 раз против пятикратного снижения в среднем по России, к концу года небольшое возвращение ипотеки на рынок жилья произошло, но даже в этот момент сокращение оценивалось в 6 раз к уровню 2008 года.



По оценке Галины Мироновой, в Кузбассе в первом полугодии ипотечное кредитование сократилось в 7-8 раз против пятикратного снижения в среднем по России

ИТОГИ И ОЖИДАНИЯ

Жилищное строительство в Кузбассе удержалось на уровне 2008 года: по прогнозу, который в начале декабря сделал заместитель губернатора Евгений Буймов, в уходящем году будет введено в строй 1,065 млн кв. метров, что даже немного больше, чем в 2008 году. Тем не менее, общий уровень строительных работ в регионе заметно упал по сравнению с докризисным периодом. За 10 месяцев уходящего года, по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат), объём работ в строительстве в Кузбассе сократился на 18% (во всех отраслях строительства, не только жилищного), в том числе, на 9% – в строительстве жилья. Очевидная причина сокращения объёмов строительства жилья состоит в первую очередь в снижении доходов населения. Тем более что бюджетные источники обеспечили не более четверти новых вводов, и около трети инвестиций в жилищное строительство. Между тем, по данным Кемеровостата, реальные денежные доходы населения Кемеровской области снизились за 10 месяцев нынешнего года на 15%, а среднемесячный денежный доход на душу населения составил за первые три четверти года 13,45 тыс. рублей. IIII►

Характерно эту тенденция отразила ситуация в жилищном строительстве Новокузнецка. На совещании в областной администрации в октябре заместитель главы Новокузнецка по строительству Владимир Додин сообщил, что в начале года в городе была принята программа жилищного строительства, которая предусматривала ввод в строй в 2009 году 235 тыс. кв. метров нового жилья. В том числе, 75 тыс. кв. метров силами НДСК, 65 тыс. – ЗАО «Южжзбасстрой», 40 тыс. – за счёт индивидуального строительства и 65 тыс. – деятельности других застройщиков. Но из-за кризиса упал спрос со стороны населения, многие горожане потеряли работу или часть своего заработка, перестала работать ипотека. И теперь власти города, как сообщил Владимир Додин, рассчитывают ввести в строй только 190 тыс. кв. метров жилья. Весьма вероятно, что таким же образом будет развиваться ситуация и в строительной сфере других городов по мере того, как будет сокращаться бюджетное финансирование, и если не будет восстановления ипотечного кредитования. Правда, уже в конце года глава Новокузнецка Сергей Мартин сообщил, что за 11 месяцев в городе удалось ввести 173 тыс. кв. метров нового жилья и по итогам года будет построено не 190 тыс. кв. метров, а 200 тыс. кв. метров. В то же время он признался в своем бюджетном послании депутатам городского совета: «события текущего, кризисного года показали, что реализация самого крупного из национальных проектов «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» наиболее уязвима в условиях экономического кризиса, т.к. включает в себя не только строительство жилья, но и способность населения его приобретать».



Олег Козырев ожидает, что в 2009 году «Промстрой» введёт в строй не меньше нового жилья, чем в прошлом году

Несмотря на то, что областной центр на первый взгляд был в меньшей степени затронут кризисом, в Кемерове жилищное строительство также заметно сократилось. Так по данным проекта плана социально-экономического развития города на 2010 год, ввод нового жилья в 2009 году ожидается на уровне 268 тыс. кв. метров. Это на 13% меньше показателя 2008 году (307 тыс. кв. метров). Прогноз на 2010 год предполагает ещё большее снижение, до 160 тыс. кв. метров, или на 40%!

По признанию Евгения Буймова, «кризис коснулся многих строительных организаций, приходится их выживать на заседаниях антикризисных штабов в связи с задержкой зарплат, налоговыми неплатежами». Не исключено, что в условиях спада отрасли в крупнейших компаниях ситуация будет ухудшаться. Под угрозой банкротства находятся многие строительные компании и предприятия стройиндустрии. В октябре банкротами были признаны кирпичные предприятия из Прокопьевска – ООО «Зиминские строительные материалы» и ООО «Зиминский кирпичный завод», процедура банкротства – наблюдение – введена в кемеровских ООО «РСУ-10» и ООО «Домостроительный комбинат», в ООО «СК «Арсенал», в новокузнецком ООО «Абагурский завод железобетонных конструкций». Несостоятельными были признаны многие строительные компании, специализирующиеся не на жилищном, а промышленном строительстве

Правда, и в таких непростой ситуации Кузбасс всё равно остается в лидерах по жилищному строительству в Сибирском федеральном округе. Не исключено, что останется и в дальнейшем, если бюджетное финансирование отрасли продолжится. Пока с этим ясности нет. По данным заместителя председателя областного совета и председателя комитета по бюджету Александра Микельсона, финансирования из Фонда реформирования ЖКХ на снос ветхого и аварийного жилья не предвидится, ведь его и так было получено сразу за три года, остаётся только рассчитывать на деньги министерства энергетики, выделяемые на переселение с подработанных шахтами земель. На начало декабря размер финансирования для Кузбасса по этой программе был неизвестен. Как пояснил Александр Микельсона, в это время специалисты администрации «защищали это финансирование в Москве», в правительстве.

На определённый спад рассчитывают и ведущие строительные компании Кузбасса, в первую очередь, работающие в секторе «коммерческого» жилья. Вице-президент АСО «Промстрой» Олег Козырев ожидает, что в 2009 году компания введёт в строй не меньше нового жилья, чем в прошлом году. «Но финансовый результат будет намного меньше из-за падения цен на жильё, оно составило 25-30%, в то время как себестоимость строительства снизилась всего на 8-10%», – поясняет он. Сокращение доходов ведет не только к падению прибыли строительных компаний, «уменьшаются возможности приобретения новой техники, технологического обновления, создания заделов для нового строительства в будущем». «А если не создавать заделов сегодня, через некоторое время возникнет дефицит жилья». По его мнению, между спросом и предложением на строительном рынке должен быть баланс, за соблюдением которого должно следить государство – чтобы и производители выживали и развивались, и потребители могли купить новое жильё».

В 2009 году «Промстрой» успешно продолжил реализацию проекта «Лесная поляна» в Кемерове, где по самым современным проектам были построены новые школа и детский сад, заселены очередные 128 квартир, продолжалось строительство современной автомагистрали, призванной соединить город-спутник с улицей Терешковой в Кемерове самым коротким и быстрым путём. Для удобства новосёлов «Лесной поляны» был открыт дополнительный маршрут автобуса в Ленинский район Кемерова, а ранее введенный маршрут до вокзала был изменен по просьбам пассажиров.

Помимо «Лесной Поляны» компания, по данным Олега Козырева, ввела в строй жилой комплекс «Каравелла» на набережной Кемерова. В нём закончены три дома, ещё два планируется построить в следующем году. По прогнозу вице-президента АСО «Промстрой», в 2010 году компания сократит ввод нового жилья на 15% по сравнению с ожидаемыми итогами 2009 года, – 47 тыс. кв. метров. ▮▮▮

НОВОГОДНИЕ СЮРПРИЗЫ ОТ СПОРТКОМПЛЕКСА «ЛАЗУРНЫЙ»

Уважаемые руководители предприятий, клиенты и партнёры!

*Коллектив ГУСК «Лазурный» поздравляет Вас
с Новым годом и Рождеством!*

*Мы благодарим Вас за сотрудничество в уходящем году
и надеемся ещё чаще видеть Вас в Новом, 2010-м!*

*Примите от нас в качестве подарков
праздничные программы и бонусы
при покупке абонементов с 21 декабря по 15 января.*

Новогодние праздники каждый раз ставят перед нами одни и те же вопросы – как и где их лучше провести, какие подарки близким выбрать? Если традиции встречи Нового года и Рождества в каждой семье давно сложились, то с поздравлением сотрудников своей компании и бизнес-партнёров всё немного сложнее. Тем более, что каждый практичный деловой человек желает использовать праздничный повод для развития корпоративного духа в своём коллективе и, конечно, укрепления деловых контактов.

К сожалению, даже очень хороший ежедневник с фирменной ручкой рискуют провести год, пылясь без надобности в дальнем ящике стола вместе с аналогичной канцелярской продукцией, подаренной Вашими конкурентами. Тем более, что с годами таких презентов у каждого бизнесмена накапливается всё больше. Но если Вам не всё равно, запомнится ли Ваш подарок и какое впечатление Вы произведёте с его помощью на своего делового партнёра, отличной альтернативой будет подарочный сертификат на посещение спорткомплекса «Лазурный». Как показывает практика, этот вариант оказывается беспроигрышным: во всём мире большинство деловых людей уже давно осознали важность физической активности для борьбы с по-

следствиями сидячего образа жизни, а производить впечатление рыхлого аморфного человека в деловой среде попросту дурной тон. Ну, а если человек, которого вы хотите порадовать подарком, по какой-то причине является исключением из этого правила, Ваш презент окажется в ещё более выигрышном свете, открыв для него совершенно новый мир отличного самочувствия, здоровья и прекрасной физической формы.



*Вступайте в Новый год бодрыми
и здоровыми вместе с нами!*

ГУБЕРНСКИЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС
Лазурный
Источник здоровья и радости!
пр. Советский, 70 тел. 366-242

Однако и на следующий год, и на ближайшую перспективу АСО «Промстрой» подготовило заделы нового строительства и планирует его продолжать: «Пусть в меньшем объеме, но оно должно продолжаться, чтобы сохранять трудовой коллектив, технологии производства, возможности дальнейшего развития». В следующем году запланированы финальные вводы на жилом комплексе «Мегаполис» в областном центре (часть его уже заселена), начало строительство нового дома в Ленинском районе, ввод в строй 216 квартир в многоквартирных домах в «Лесной Поляне». Кроме того, АСО «Промстрой» в следующем году продолжит строительство 10-этажного бизнес-центра «Маяк-Плаза» (общая площадь – 10 тыс. кв. метров) в Центральном районе Кемерово.

Гендиректор ЗАО «Южжубасстрой» Виктор Неустроев отметил, что спрос на элитное жильё, на котором специализировалась компания, упал настолько, что в этом году она ввела в строй всего 20 тыс. кв. метров против планируемых 40 тыс. кв. метров, при этом около 100 квартир во введенных домах стоят не проданными. В таких обстоятельствах, подчеркнул глава компании, «Южжубасстрой» «перестроился» на жильё «эконом-класса». Оно строится не только в Новокузнецке, но и в Прокопьевске, где в планах компании возвести домов на 50 тыс. кв. метров, и в Калтане (3,8 тыс. кв. метров). Характерно, что квартиры в этих домах, судя по проектной декларации «Южжубасстрой» на строительство одного из домов в Прокопьевске, невелики размером – от 34 до 50 кв. метров, зато, как заверил Виктор Неустроев, у них будет небольшая себестоимость – 23 тыс. рублей за 1 кв. метр. Неслучайно в проектной декларации отмечено, что строящийся дом «отличается высокой конкурентоспособностью, и большинство рисков сведены к минимуму».

ПАДЕНИЕ ЦЕН

Лучше всего характеризует ситуацию в строительной отрасли не столько общие данные о вводе новых домов, сколько ценовая ситуация на рынке жилья. Впервые за последние пять лет на этом рынке с конца лета 2008 года началось падение цен, которое до сих пор не остановилось. И судя по тому, что всё больше строительных компаний переходит на возведение жилья с низкой себестоимостью, обратная тенденция обозначится нес скоро.

В Кемерове, по данным экспертов, падение цен на первичном рынке за 6 месяцев 2009 года составило в среднем 9,6%, на вторичном – от 10 до 23%. Лето, и в более благопо-

лучные годы характеризующееся снижением покупательской активности, в этом году выдалось для риэлторов и вовсе застойным. И лишь к его концу, как отмечают участники рынка, наметились признаки оживления в виде звонков, обращений за консультациями. Начался и рост количества сделок, но среди них преобладали обменные операции, о которых рынок успел забыть с началом «ипотечного бума». По словам директора агентства недвижимости «Риэлт-Сервис» Ольги Лысенко, обменные операции на рынке преобладают до сих пор.

Хотя летом, заметив некоторое «оживление», специалисты стали прогнозировать, что вот-вот наступит дефицит жилья, и цены на него вновь пойдут в рост. Об этом, например, говорила летом нынешнего года Наталья Корчуганова, председатель совета некоммерческого партнерства «Ипотека Кузбасса». Отметив, что уже в июле не наблюдается снижения цен в новостройках, она предсказала «незначительный рост» цен – на 0,5-1 тыс. рублей за 1 кв. метр, – поскольку «дома достраиваются, многие в высокой степени готовности». К концу года, по её прогнозу, «цены на первичном рынке будут подниматься».

И хотя в конце года на рынке жилья произошло традиционное предновогоднее оживление, на ценовых тенденциях это практически не отразилось. По словам сотрудника отдела продаж одной из кемеровских строительных компаний, однокомнатные квартиры в новых домах, которые только-только были выставлены на продажу, раскупили «влёт», причём за наличный расчёт. Однако при этом на первичном рынке жилья повышения цен так и не произошло. Вновь эксперты говорят о стабилизации цен на их минимуме, и о том, что дальнейшего снижения уже не предвидится, поскольку прекратились различные льготные акции, с помощью которых застройщики в первом полугодии активно пытались привлечь покупателей. В то же время, по оценке аналитика рынка недвижимости Галины Зыряновой, средняя цена 1 кв. метра в Кемерове составила в конце года 37,5 тыс. рублей, а на середину года она оценивала её в 38,26 тыс. рублей. Вновь специалисты прогнозируют увеличение цен в связи с дефицитом новостроек, т.к. только в Кемерове в период со второго по третий квартал 2009 года в три раза увеличилось количество замороженных объектов, в основном из-за недостатка финансирования. Наталья Корчуганова сделала новый прогноз появления дефицита предложения жилья и, соответственно, связанного с ним роста цен на новостройки к осени 2010 года. ■



В 2009 году «Промстрой» успешно продолжил реализацию проекта «Лесная поляна»

РОСТ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА!



Компания Е-Лайт-Телеком (торговая марка Good Line) работает на телекоммуникационном рынке более восьми лет и не собирается сдавать свои позиции. Об итогах уходящего года и планах на будущее рассказал «Авант-ПАРТНЕРУ» исполнительный директор компании Роман Викторович ЖАВОРОНКОВ.

- Компания Good Line расширяет сферу деятельности и представляет услугу кабельного телевидения Good Line TV. Что подтолкнуло Вас к этому решению?

- Одной из приоритетных задач компании Е-Лайт-Телеком (торговая марка Good Line) является расширение спектра предоставляемых услуг и комплексный подход в работе. Миссия нашей компании: сделать жизнь наших абонентов ярче и проще. А именно: приобретение различных телекоммуникационных услуг у одного провайдера, комплексные тарифные планы для физических лиц – это TV + Интернет, для юридических лиц, телефония + интернет. При этом комфортное пользование, удобная оплата, экономия времени и денег – основные принципы современного человека, в том числе и наших абонентов. Предоставляя всё и сразу мы упрощаем жизнь нашим существующим и потенциальным клиентам. Этим мы и руководствовались при покупке компании ОР-TV, которая уже предоставляла услуги кабельного TV.

- Какова сейчас зона охвата Good Line TV по городу Кемерово?

- Пока нами охвачен только район ФПК и ж.р. Кедровка. Но мы ставим задачу охватить весь жилой сектор города Кемерово.

- А финансовый кризис не помешает?

- Откровенно говоря, по мнению многих экспертов, мобильная связь, Интернет и TV – это, пожалуй, последнее от чего решит отказаться человек. В век высоких технологий – это потребность, которая практически встаёт в один ряд с отоплением, водой и продуктами питания. Наша компания находится на рынке телекоммуникационных услуг более восьми лет. И по праву может называть себя стабильной и устойчивой, даже в этот непростой для всех период. Мы остаёмся на плаву, растём и развиваемся, предоставляя новые



услуги для наших абонентов. За период работы нами накоплен огромный опыт в быстром и качественном проектировании и строительстве сетей связи, так что поставленная задача будет нами выполнена успешно и в поставленные сроки.

- Где уже сейчас можно оформить подключение к Good Line TV и какова абонентская плата?

- Уже в декабре подключиться к кабельному телевидению можно в новом Центре обслуживания абонентов на ул. Ноградская, 7; в ТЦ «Гринвич», где открыта комплексная точка обслуживания абонентов. Заявку на подключение к кабельному телевидению также можно оставить по телефону круглосуточного обслуживания абонентов - 45-25-25. Стоимость подключения составляет 300 рублей, абонентская плата – 160 рублей в месяц. Для абонентов пользующихся Интернетом и TV существуют специальные предложения.

- По каким технологиям будет строиться сеть Good Line TV?

- Строительство сети будет осуществляться на базе собственной

волоконно-оптической сети, а это в первую очередь уникальность и высокое качество предлагаемой услуги. Не забывайте, что в отличие от Good Line другие компании предоставляющие услуги кабельного TV работают на «меди», а это не самое высокотехнологичное решение.

- Вы как лидеры Интернет рынка среди провайдеров по праву можете называться одной из самых высокотехнологичных компаний в нашем регионе и не только. Есть ли у вас в планах нововведения для «кемеровского зрителя» в области TV?

- Да, конечно. Мы планируем уже в начале 2010 года начать тестирование IPTV для абонентов Good Line. А также запуск цифрового TV для абонентов кабельного телевидения. Ведь не секрет, что качество аналогового вещания не удовлетворяет владельцев LCD и плазменных телевизоров с большой диагональю.

- Расскажите об итогах работы Good Line в 2009 году. Какие наиболее интересные проекты Вы бы смогли выделить?

- За прошедший год наша компания сделала существенный шаг вперед. Значительная часть абонентов переведена на скорость доступа в Интернет до 100 Мбит/сек; организована лучшая в Кемерове круглосуточная служба поддержки абонентов (45-25-25); запущена уникальная бонусная программа «Разгонись!», которая позволяет абонентам бесплатно повышать скорость доступа в Интернет; увеличена зона покрытия Good Line в Кемерове до 98%; введена новая услуга для юридических лиц – предоставление городских телефонных номеров; запущено строительство сети для предоставления услуг кабельного TV. Это и многое другое нам удалось сделать, благодаря стремлению всех сотрудников компании делать жизнь абонентов проще и ярче, быть для них оператором связи «первого выбора».

С Новым 2010 годом!

Уважаемые абоненты Good Line!

**Мы благодарим Вас за выбор нашей компании
в качестве Интернет-провайдера.**

**Поздравляем Вас и всех жителей города
с наступающим Новым годом!**

Счастья Вам, крепкого здоровья и семейного благополучия!

Круглосуточное обслуживание абонентов: 45-25-25
info@goodline.info

www.goodline.info



ВАЛЕРИЙ КОСТИКОВ: «ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ДОЛЖЕН СТАТЬ МЕСТОМ ОТДЫХА»

В 2004-м году торговый центр «Променад» стал без преувеличения событием в жизни Кемерово. За прошедшие 5 лет в городе появился целый ряд других торговых центров. Ещё два объекта появились и под брендом «Променад». О том, каков секрет успеха на этом рынке и за какой стратегией будущее, мы беседуем с директором ООО «Управляющая компания» ТРК «Променад» Валерием КОСТИКОВЫМ.



– Валерий Юрьевич, в конце прошлого года был запущен третий объект сети торговых центров, «Променад-3». Не секрет, что его запуск произошёл в непростых экономических условиях. С какими сложностями Вы столкнулись, как они были преодолены и почему всё-таки было принято решение не откладывать введение торгового центра?

– Да, действительно, условия были непростые – экономический кризис. Однако особых проблем с арендаторами мы не ощутили – как известно, арендаторы в торговый центр подбираются заранее, как минимум за год, соглашения о намерениях со всеми также были подписаны заранее. Поэтому наполненность «Променада-3» к моменту открытия была близка к максимальной. Уверен, что решение не откладывать открытие было верным: практика показывает, что, если не запустить торговый центр в назначенный срок, в условиях экономической нестабильности можно не запустить его никогда. И в нашем городе есть примеры торговых центров и других коммерческих объектов, введение которых было отложено и в итоге оказалось под большим вопросом.

– Что, на Ваш взгляд, явилось самым главным новшеством в «Променад-3»?

– Практически все бутики в нём отданы под франшизы, что гарантирует как презентабельный внешний вид, так и уровень торговли в целом. Кроме того, концепция центра совмещает 2 стиля. Левая часть оформлена под старину, это «Питерский дворик» – соответствующая отделка, кованые решётки, очень изящный стиль. Правая сторона – в стиле хай-тек, сталь и прямые углы. Если посмотреть на существующие в городе торговые центры, то видно, что 2 стиля, да ещё и совершенно несовместимых между собой, ещё никто не совмещал.

– А с какой целью было сделано это совмещение?

– Хотелось показать, насколько успешно можно совместить несовместимое. Да и просто добавить разнообразия, ведь человек устаёт, проводя длительное время в одном и том же пространстве.

– После введения первых двух «Променадов» прошло уже немало времени, не чувствуете ли Вы необходимости что-то в них изменить?

– Конечно, изменения необходимы. За границей после 5 лет существования торгового центра принято проводить его реконцепцию, то есть полностью менять внутренний и внешний вид, наполнение арендаторами. Для этого приглашаются дизайнеры, стилисты, которые разрабатывают новые решения. Изменения необходимы, так как человек, часто приходя в торговый центр, привыкает к нему и у него снижается порог восприятия окружающих вещей. Он просто делает необходимую покупку, а хотелось бы, чтобы люди ещё и ощущали удовольствие от самого процесса, могли отдохнуть и порадоваться, удивиться чему-то новому. В следующем году мы сядем за круглый стол с собственниками, застройщиками и начнём обсуждать реконцепцию первого «Променада». Изменения планируем делать постепенно, частями, чтобы не пришлось закрывать торговый центр. Скорее всего, сделаем дополнительный декор, изменим фонтан. Мы и сейчас регулярно что-то меняем в оформлении: раз в сезон мы делаем разные композиции, для каждого «Променада» придумываем что-то другое. В этот раз к Новому году в «Променаде-3» висят замечательные, огромные, новогодние шары, в первом – перевёрнутая ёлка и подарочные наборы, во втором – сказочные ёлочки. Стоит сказать, что концепции всех наших «Променадов» детально проработаны. «Променад-1» – это 4 времени года, что прослеживается в цвете оформления. «Променад-2» – это 3 стихии: вода, огонь, воздух.

– А как Вы оцениваете готовность своих арендаторов меняться, успевать соответствовать растущему уровню покупателей?

– Арендаторы есть разные: кто-то постоянно меняется: меняет раскладку товаров, дизайн бутика и т.д., а кто-то нет. Мы учли это и в «Променаде-3» отдали предпочтение франшизам – они хорошие тем, что изменения в них продуманы профессионалами и арендаторам «на местах» «настойчиво рекомендованы».

– Управляя торговыми центрами, какие принципы Вы ставите во главу угла, что считаете наиболее значимым?

– Я уверен, что в торговый центр человек должен прийти не только сделать покупку, но и отдохнуть. Торговый центр должен стать центром отдыха. Но начинать нужно хотя бы с элементарного удобства и комфорта для посетителей. И в этом плане мы предлагаем новые для Кемерова вещи. Хотя, они такие простые, что даже странно, почему их не догадались предложить другие компании. Например, в «Променаде-3» появилась первая в городе бесплатная связь Wi-Fi.

Пока девушка что-то выбирает, её спутник (известно, что мужчины не очень любят ходить по магазинам) может заняться делами или развлечься, почитать что-то в Интернете.

В городе мало парковок для велосипедов – у нас они есть в каждом «Променаде». В «гостином дворике» можно расслабиться, для этого есть удобная зона отдыха с диванами и подушками. Ещё в «Променаде-3» есть стойка для зарядки сотовых телефонов и электронные путеводители. От таких мелочей зависит впечатление от торгового центра в целом. Но для нас это такие привычные и простые вещи. Мы сделали их и забыли об этом, думаем уже над чем-то новым. Поэтому так с ходу всё и не вспомнишь. Но останавливаться на достигнутом мы не планируем, будем и дальше радовать город. Покупка с удовольствием – это наша миссия.

– Поэтому Вы устраиваете так много праздников?

– Да. Вот, недавно устроили день рождения «Променада-3». Было много клоунов, сюрпризов и развлечений для детей, концерт Прохора Шаляпина, выпускника «Фабрики Звёзд». Любого желающий мог свободно прийти и абсолютно бесплатно посмотреть и послушать. Мы даже никаких ограждений перед сценой не ставили, чтобы был прямой контакт с людьми. До нас никто ещё такого не делал – обычно, если концерты и устраиваются, они все платные. Ещё мы устроили хороший фейерверк для жителей города. Летом был большой детский праздник: дети 2 дня кропотливо собирали двухметрового динозавра из конструктора «Лего». В «Променад-3» проходит выставка картин, она постоянно обновляется. «День города» все праздновали в субботу и в воскресенье, а мы решили продлить праздник, пригласили омскую музыкальную группу и в пятницу устроили концерт.

Также на нашей территории было закрытие байкерского сезона. Опять же, каждый мог прийти, посмотреть шоу, мотоциклы. Для развлечений 2008-го года мы выбрали направление «авто». На конкурс «Автовзвук» любой желающий мог привезти свою машину и посоревноваться с другими участниками, доказать, что именно у его машины самый лучший звук. На месте фонтана в «Променаде-1» летом мы установили мини-моцикл, 60 см в длину и 40 в высоту. Большинство кемеровчан такого ещё не видели. Многие сомневались, что на нём можно ездить. Мы устроили прокат – пожалуйста, выходите, покатайтесь!

Ещё на телевидении появилась наша передача, «Променад-шоу». Вышло 2 выпуска. Смысл акции прост: человек совершает покупку на сумму более 1 тыс. рублей, регистрируется и получает возможность выиграть сертификат на 5 и/или 10 тыс. рублей. Им можно рассчитывать за любую покупку в торговом

центре: акцию поддержали все бутики. Розыгрыш идёт в прямом эфире каждую последнюю субботу месяца, ведущий стилизован под логотип – персонаж в костюме, котелочком на голове.

Сейчас мы строим планы на следующий год. Чем-нибудь новым обязательно порадуем.

– Каковы планы компании на следующий год, в каком направлении планируете развиваться?

– В данный момент наша управляющая компания занимается управлением сетью торговых центров «Променад», на следующий год рассматривается возможность взять под управление ещё 2 объекта коммерческой недвижимости. Сейчас мы приступаем к переговорам, думаю, в первые полгода уже возьмём эти объекты.

– Как Вы оцениваете эффективность торговых центров?

– Мы измеряем количество посещений людей в день в течение недели. Затем анализируем, есть ли приток или отток, с чем это может быть связано.

– Что, по Вашему мнению, ждёт город в плане развития торговли?

– В следующем году, я надеюсь, экономика будет стабилизироваться, а значит, сфера торговли получит своё дальнейшее развитие. Развиваемся не только мы. И наши конкуренты, глядя на нас, будут строить что-то новое. Хотелось бы быть уверенным, что ниже высокой планки «Променад-3» никто из инвесторов уже не опустится. Мы задали определённый уровень по культуре торгового центра, по дизайну, торговле, и предлагать горожанам что-то новое, но классом ниже просто не целесообразно – такой проект будет окупаться и раскручиваться гораздо дольше.

– Как Вы оцениваете степень насыщенности Кемерова торговыми площадями?

– Просчитать её тяжело, но пока все введённые торговые центры имеют свою аудиторию. По большей части все они расположены в разных частях города, поэтому острой конкуренции между ними не возникает. К примеру, наш «Променад-1» расположен в деловом и географическом центре города. «Променад-2» мы ввели, так как появился на карте города молодой развивающийся район, и в нём на тот момент не было ни одного торгового центра. «Променад-3» был построен, так как в городе возникла необходимость появления объекта несколько более высокого класса, это проявилось в отделке и подборе арендаторов. Думаю, сейчас главное – чтобы каждый вводимый объект был лучше уже существующих.



СЕРГЕЙ ДРАНИЦА:

«ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ В 2009 ГОДУ ПРЕДОПРЕДЕЛЯЛАСЬ ВЫСОКИМИ РИСКАМИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ»

О том, с какими проблемами пришлось столкнуться в уходящем году банковскому сектору Кемеровской области, и как банкам пришлось с ними справляться, рассказал в своем интервью начальник Главного управления Банка России по Кемеровской области Сергей ДРАНИЦА.



– Как бы Вы оценили сегодняшнее состояние банковской системы Кемеровской области? С какими основными итогами заканчивает она 2009 год?

– В настоящее время в Кемеровской области работают 8 региональных банков, 28 филиалов банков, головные организации которых находятся в других регионах и 10 отделений Сберегательного банка Российской Федерации. Институциональные изменения в системе кредитных организаций региона за 10 месяцев 2009 года связаны с закрытием Кемеровского филиала КБ «Роспромбанк», переводом филиала «Новокузнецкий» Новосибирского социального коммерческого банка «Левобережный» и Кемеровского филиала № 4207 Банка ВТБ 24 в статус внутренних структурных подразделений.

По количеству региональных банков наша область занимает 17-ое место в России, филиалов – 24-ое, в Сибирском федеральном округе второе и шестое соответственно (на начало 2009 года 19-ое и 23-ье места в России, в Сибирском федеральном округе положение по числу банков и филиалов не изменилось).

За 10 месяцев 2009 года ресурсная база кредитных организаций области снизилась на 14% и составила 173 млрд рублей. Основное влияние на снижение ресурсной базы оказали изменения в политике головных офисов филиалов кредитных организаций. Если раньше мы наблюдали рост кредитования за счёт ресурсов головных офисов, то в 2009 году произошло сжатие кредитного портфеля и сокращение объёмов фондирования филиалов, работающих на территории Кемеровской области. Объём средств, привлечённых из-за пределов области, за январь-октябрь 2009 года уменьшился с 82 до 38 млрд рублей.

Средства клиентов с начала года увеличились на 23%. При этом средства на счетах юридических лиц увеличились на 44%, а депозиты юридических лиц снизились на 7,9%. Вкладов физических лиц, по-прежнему являющихся важнейшим источником пополнения ресурсной базы, привлечено более 72 млрд рублей. При этом следует отметить, что за 9 месяцев 2009 года вклады населения увеличились на 7,6%, а за аналогичный период прошлого года – на 17,5%.

Собственные средства (капитал) региональных кредитных организаций с начала года увеличились на 15,3%, банков с отрицательной величиной собственных средств нет.

Консервативная политика при размещении средств обусловлена высокими рисками кредитования, как следствие, кредитный портфель в 2009 году снижался из месяца в месяц. За январь-октябрь 2009 года ссудная задолженность в целом снизилась на 27,9 млрд рублей или на 15% и на 1 ноября 2009 года составила 155 млрд рублей.

Несмотря на снижение отдельных показателей деятельности, банки, работающие в Кузбассе, продолжают осуществлять свои основные функции – бесперебойные расчёты и трансформацию денежных средств в инвестиции, а восстановление процессов во многом будет определять надёжная бизнес-среда.

– Как повлиял на работу Кемеровской области мировой финансовый кризис? Насколько снизились обороты банков? Объёмы кредитования населения и предприятий?

– Мировой финансовый кризис в Кемеровской области проявился в проблемах на рынках сбыта продукции и услуг кузбасских предприятий. Падение объёмов выручки, обрачиваемости активов предприятий снизили возможности предприятий по обслуживанию долгов перед банками. Рост безработицы и сокращение реальных денежных доходов населения привнесли в процесс кредитования граждан дополнительные повышенные риски невозврата ссуд. Деятельность банков в 2009 году определялась высокими рисками при кредитовании, как предприятий, так и населения.

В Кемеровской области небольшой рост ссудной задолженности, связанный с переоценкой валютных кредитов, был отмечен в начале года, в дальнейшем последовало сокращение объемов кредитования. В результате, на 1 ноября 2009 года общая сумма кредитов, предоставленных предприятиям Кузбасса, составила 99 млрд рублей, что на 5,3% меньше по сравнению с началом года. В составе ссудной задолженности кредиты предприятиям составляют 64% от совокупной ссудной задолженности. Обороты банков по предоставлению кредитов юридическим лицам по сравнению с прошлым годом уменьшились на 30%.

Сумма кредитов гражданам с начала 2009 года уменьшилась на 29% (в абсолютном выражении с 73 до 52 млрд рублей). Обороты по предоставлению кредитов гражданам уменьшились по сравнению с прошлым годом в 3 раза. Сжатие потребительского спроса, ужесточение или приостановка программ ипотечного жилищного кредитования в январе-сентябре 2009 года отбросило ипотечное жилищное кредитование в Кемеровской области ниже уровня 2006 года. Объем выданных ипотечных кредитов за январь-сентябрь 2009 года составил 1,1 млрд рублей (2,7 млрд рублей – за 9 месяцев 2006 года).

Кредитный портфель – основной источник банковских доходов, но ситуация вынуждает банки ужесточать требования по платежеспособности заемщиков. Конечно, новая кредитная политика банков с одной стороны снижает потенциальные возможности предприятий и граждан при обращении за кредитом, но необходимо помнить, что агрессивная кредитная политика банков может привести к проблемам с ликвидностью.

– Во втором полугодии некоторые отрасли экономики Кузбасса стали улучшать свою работу, увеличивать продажи, поставки на экспорт, объем выпускаемой продукции. Заметила ли это улучшение банковская система региона? Стали ли банки больше выдавать кредитов? Может заемщики, в связи с улучшением своего положения, стали лучше рассчитываться? Гасить кредиты досрочно?

– Позитивные процессы, зарождающиеся в реальном секторе экономики Кузбасса, пока незначительно отразились на работе банковской системы. Предприятия, видимо, считают более целесообразным направлять получаемые средства на приобретение сырья и материалов, а не держать на счетах и депозитах в банках.

То же можно сказать и о ситуации в сфере кредитования – пока устойчивого роста кредитных портфелей не наблюдается. Как уже отмечалось, банки продолжают работать в условиях повышенных рисков, ведут более консервативную кредитную политику, чем в докризисный период прошлого года.

– Как оценивает Центробанк состояние кредитов, выданных банками Кузбасса? Насколько возросла в этом году просроченная задолженность? Насколько пришлось банкам увеличивать в связи с этим свои резервы?

– Уровень кредитного риска банковского сектора Кемеровской области, согласно банковской отчетности, остается в целом умеренным. Несмотря на то, что объем просроченной задолженности по кредитам банковского сектора региона с начала 2009 года увеличился в 2,1 раза до 8,4 млрд рублей, темп роста просроченной задолженности оказался ниже, чем в целом по России (в 2,4 раза).

Рост просроченной задолженности и ухудшение качества кредитного портфеля кредитных организаций (филиалов) региона влияет на рост создаваемых резервов на возможные потери по ссудам. Их объем увеличился с начала года на 57,5% – с 7,3 млрд. рублей до 11,5 млрд. рублей (рост за аналогичный период 2008 года составлял соответственно 46,5% – с 4,3 млрд рублей до 6,3 млрд рублей). Прирост резервов в целом по Российской Федерации с января по ноябрь составил 84%. Рост расходов по резервированию снижает прибыль и соответственно капитал банков. А снижение капитала, в свою очередь, ограничивает возможности банков по кредитованию предприятий и населения. ■



Трактир «Жили-Были». С наступающим Новым годом!



интерьер, а также радушный и внимательный персонал.

«Жили-Были» - это ресторан традиционной русской кухни. Располагающую атмосферу создают уютный интерьер, а также радушный и внимательный персонал.

Фирменные блюда, приготовленные на углях и в горшочках, богатое блинное меню, салат-бар «Телега с русскими закусками», фирменный напиток «Клюковка», приготовленный на основе натуральных плодов, утка с яблоками и многое другое – порадуют самый изощренный вкус!

В преддверии Нового года трактир «Жили-Были» приглашает всех желающих для проведения банкетов и корпоративных праздников. «Жили-Были» предлагает массу приятных впечатлений и достойное времяпрепровождение, а также индивидуальный подход к пожеланиям каждого гостя.

К Вашему вниманию:

- интерьер славянской избы;
- традиционная русская кухня, которая порадует разнообразием своих блюд;
- шоу-программа с участием новогодних персонажей и веселыми конкурсами (в период с 25 по 30 декабря);

- демократичные цены (средний чек от 350 рублей);
- система-бонус скидок для постоянных гостей заведения. Бонусные карты позволят Вам накапливать 10% от каждого заказа и 20% в случае Вашего Дня рождения.

На входе в трактир Вас встретит радушная хозяйка, обстановка трактира расположит к общению, а развлекательная программа с участием новогодних персонажей обязательно поднимет Вам настроение. Вкусные блюда, приготовленные от всей души, станут прекрасным дополнением Вашего праздника!

Адрес: г. Кемерово, ул. Орджоникидзе, 4; тел.: 58-57-07, 58-02-46, 33-01-48.

СТРАХОВОЙ ОПТИМИЗМ В РЕГИОНАЛЬНОМ МАСШТАБЕ

Как и ожидалось, сложности в экономике не дали страховому рынку поддерживать те высокие темпы роста, которые он демонстрировал на протяжении нескольких лет подряд. Тем не менее, уже сегодня очевидно, что финансовый кризис страховой рынок не обрушил: спад вполне вписывается в прогнозы годовой давности, а отдельные показатели регионального рынка лучше общероссийских.

ЧТО УПАЛО

В третьем квартале текущего года положение на страховом рынке Кемеровской области несколько улучшилось. Если по итогам шести месяцев падение сборов (без учёта обязательного медицинского страхования) составило 10%, то итог девяти месяцев показывает уже разрыв с аналогичным периодом прошлого года лишь в 4,6%. Этот показатель лучше, чем в целом по стране – уменьшение страховых сборов по итогам трёх кварталов в России составило 8%. Примечательно, что объём выплат по сравнению с 9 месяцами 2008 года в регионе уменьшился совсем в небольших масштабах – на 0,7% (по итогам первого полугодия было отмечено падение выплат в размере 3,2%).

Данные с учётом ОМС показывают рост страховых сборов в Кузбассе на 7,7%. Это произошло в основном за счёт двух обязательных видов, ОМС и ОСАГО – оба они выросли на 18% и 18,7% соответственно. В случае с автострахованием причиной тому стало

увеличение регионального коэффициента. По сведениям Романа Силаева, заместителя генерального директора по страхованию Губернской страховой компании Кузбасса (ГСКК), в других регионах, в которых увеличения коэффициента не произошло, не наблюдается и увеличения сборов по этому виду. Однако нельзя отрицать и тот факт, что прирост автопарка, хотя и не в тех объёмах, что в прежние годы, но всё-таки происходит: в кризисных условиях практически все автодилеры, чтобы хоть как-то стимулировать продажи, предлагают различные акции и существенные скидки. Всё это также вносит в увеличение рынка ОСАГО свою лепту.

Зато на 11% «упали» за три четверти года добровольные виды страхования, в том числе, страхование жизни – на 44,7%, личное страхование (кроме страхования жизни) – на 9,35%, имущественное страхование – на 8% и страхование ответственности – на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Существенное снижение доли страхования жизни отчасти можно объяснить уменьшением рискованного страхования, тесно связанного с приостановлением банками кредитования населения. Однако, как отмечают специалисты, и накопительное страхование жизни заметно потеряло свою инвестиционную привлекательность на фоне повышения банковских процентов по депозитам и общей нестабильности в экономике, в том числе непредсказуемости инфляции и курсов валют.

Существенно снизились и объёмы добровольного медицинского страхования (ДМС), активно развивавшегося в прошлые годы за счёт корпоративного сегмента. По данным страховщиков, ДМС в социальных пакетах своих сотрудников оставили лишь единицы компаний. Но и те, что оставили, существенно сократили расходы: уменьшили количество застрахованных сотрудников и сократили перечень рисков. «ДМС компании использовали в двух целях: ради снижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и для»



В кризисных условиях практически все автодилеры, чтобы хоть как-то стимулировать продажи, предлагают различные акции и скидки

В НОВОМ ФОРМАТЕ

Все данные по городам справочника объединяются в **единый** установочный модуль с одним ярлыком на рабочем столе.

КУЗБАСС
Граднк

Первая электронная карта Кемеровской области

Удобный и быстрый поиск необходимого Вам товара или услуги по одному слову, т.к. в карточке компании все слова «текстового комментария» активны;
Все города Кузбасса находятся на одной иконке, плюс подробная карта области

КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Анжеро-Судженск

Белово

Гурьевск

Калтан

Кемерово

Киселевск

Ленинск-Кузнецкий

Мариинск

Междуреченск

Мыски

Новокузнецк

Осинники

Полысаево

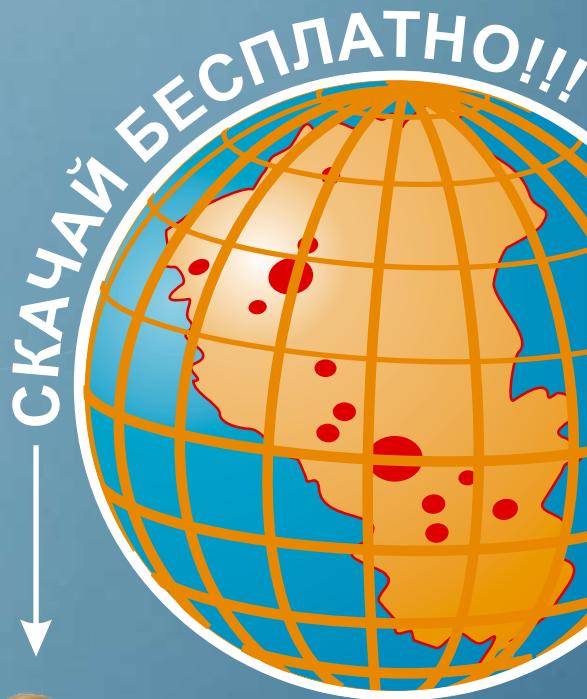
Прокопьевск

Салаир

Таштагол

Шерегеш

Юрга



Воткинск
Глазов
Ижевск
Киров
Сочи
Сарапул

Подробная карта КУЗБАССА
на ней:

18 городов области

в которых:

28 632 предприятия

с актуальной информацией

и удобным поиском

+ БОНУСЫ !!!

среди которых

Карта СОЧИ!

www.grad-nk.ru

+7-923-608-88-84 (Кемерово)

демонстрации своей социальной политики, поясняет тенденцию Роман Силаев. – Сейчас прибыли у многих нет, так что и налоги сокращать не на чем».

Многие страховщики ещё в начале года надеялись на то, что люди, ощутившие преимущества полиса ДМС, начнут объединяться в коллективах и страховаться за свой счёт. Однако, по оценкам Романа Силаева, не более 30% застрахованных ранее заключают сейчас такие договоры. Кроме того, технически это гораздо сложнее и для самой страховой компании: «Чтобы застраховать хоть какую-то часть коллектива, нужно заслать на предприятие агентов. Если наберут они хотя бы 100-200 человек – уже хороший результат, рассказывает, как происходит сегодня такая работа, Роман Силаев. – Кроме того, нужно не один договор с предприятием заключить, а 100-200 договоров с отдельными сотрудниками. Удержание страхового взноса из зарплаты тоже уже сложнее организовать».

Наконец, как признался один из страховщиков, медицинское страхование бьёт все рекорды по числу случаев мошенничества, оставляя позади и КАСКО, и ОСАГО: «Возможностей сговориться у врачей, больниц и пациентов очень много, убыточность по данному виду просто зашкаливает. Конечно, у нас сидят эксперты, проверяют справки, бумаги, но мошенничество в медицине доказать в принципе невозможно. У нас среди клиентов были такие предприятия, на которых в первый год первые 20% сотрудников застраховались, активно полечились, на другой год застраховались снова 20% персонала, но уже другая партия – настал их черёд поправить здоровье. И так далее, пока не вылечились все».

ОЧИЩЕНИЕ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ?

Очищение рынка от финансово нестабильных и мелких компаний – главная, если не единственная, польза, которую ожидали страховщики от наступающего кризиса. По мнению многих аналитиков, кризис должен был ускорить процесс укрупнения страхового рынка, но этого пока не произошло. По данным, которые на начало декабря уходящего года привел Владимир Голубков, руководитель представительства Всероссийского союза страховщиков (ВСС) в Сибирском федеральном округе (СФО), в Кемеровской области число региональных страховщиков (19 компаний) в 2009 году осталось неизменным. Зато прекратили работу на кузбасском рынке два филиала иногородних компаний. Для сравнения, всего в СФО в текущем году ушли с рынка 13 местных

компаний и 21 филиал иногородних. Если сокращение количества местных небольших компаний с 2003 года, как показывает статистика, наблюдается на рынке из года в год, то сокращение количества филиалов происходит с 2002 года впервые.

По этому поводу мнения экспертов разделяются. Так, многие вообще не считают нужным замечать подобные факты, объясняя это тем, что среди ушедших в основном мелкие компании, которые реальным страхованием практически и не занимались. Однако Наталья Владыкина, директор филиала СК «Ресо-Гарантия» в Кемерове, указывает на такую проблему, как возможный подрыв доверия к институту страхования со стороны населения из-за ухода отдельных игроков с рынка. В качестве примера она приводит «Городскую страховую компанию», которая входила в число тридцати основных участников рынка ОСАГО России и имела, таким образом, серьёзные обязательства перед застрахованными. «Уходящие с рынка страховщики ОСАГО не стремятся исполнить обязательства и не передают дела в РСА (Российский союз автостраховщиков), описывает ситуацию Владимир Голубков. На офисах филиалов появляются объявления: «Офис закрыт. Выплаты осуществляет РСА. Адрес... Телефон...». Также, по информации Владимира Голубкова, ряд страховых брокеров целенаправленно продают полисы ОСАГО проблемных и уходящих с рынка страховщиков, так как уверены, что РСА оплатит. «Ситуация, конечно, серьёзная, но не критичная, отмечает Наталья Владыкина. В этих условиях страхователи должны прежде всего осознать ответственность за выбор того или иного страховщика, брать в расчёт не только тарифы, но и устойчивость компании».

Так или иначе, в кризисных условиях, на фоне общего сжатия рынка, ряд крупных страховщиков находят пути для увеличения объёмов страховых сборов. У некоторых и вовсе впечатляющие результаты – так, ГСКК по итогам 9 месяцев текущего года удалось увеличить поступления на 43% (по сравнению с 9 месяцами 2008 года). Рост есть и у компаний «Ингосстрах», «Жасо-М», «Коместра», «Ресо-Гарантия». С другой стороны, в 2009 году рынок на фоне резко обострившейся конкуренции столкнулся с демпингом тарифов, причём к такому приёму, вопреки ожиданиям, прибегли и некоторые крупные федеральные страховщики. Очевидно, что это несёт риски для устойчивости рынка не меньшие, чем уход отдельных компаний.

ЧТО ПРОПАЛО

Фактически потеряв ещё в конце прошлого года банковский канал продаж, страховщики принялись искать и активизировать иные каналы, а также диверсифицировать свои портфели. По словам многих экспертов, наиболее эффективными сегодня являются агентские продажи. Тем более что ориентированы они именно на физических лиц. По данным Натальи Владыкиной, в кемеровском филиале СК «Ресо-Гарантия» рост сборов в агентском сегменте наблюдается в пределах 30-50%. В то же время агенты также диверсифицируют свою структуру продаж: помимо автострахования, активно продают полисы страхования квартир, дач, имущества малого и среднего бизнеса. «Как показывает российская статистика, не считая автомобилей, лишь 2% имущества населения застраховано, так что потенциал у этого рынка очень значителен», отмечает она.

Стоит заметить, что хотя притока новых договоров комплексного ипотечного и залогового страхования со стороны банков нет, заключённые ранее договоры всё же продлеваются, а нередко клиент и меняет страховую компанию. И, по словам Романа Силаева, это совсем не редкость: «Когда человек ещё только оформляет кредит на покупку квартиры или машины, он обычно не высчитывает отдельно затраты на страхование, мысленно включая их в сумму кредита. На первых порах ему вообще не важно, в какой компании застраховаться, получит ли он в случае чего возмещение ущерба или нет, он не вникает в условия – ему важно только, даст ему банк кредит или нет. А вот уже через год или два, когда он приходит в компанию и платит за продление договора, как говорится, «из своего кошелька», он уже задумывается, что он с этого получает и нельзя ли где-нибудь получить то же самое дешевле. Сейчас многие компании снижают цены, демпингуют, борются за клиента, и, как выясняется, не безрезультатно».

Помимо оживления банковского кредитования и связанного с этим увеличения сборов по страхованию имущества и жизни, неплохие перспективы открываются для рынка страхования ответственности. Связаны они с образованием саморегулируемых организаций (СРО) в строительстве и с обязательным требованием страхования гражданской ответственности для членов СРО. По мнению Натальи Владыкиной, перспективы для этого сектора рынка открываются огромные, поскольку ранее ответственность в строительной сфере практически не страховалась, исключение составляло лишь страхование ответственности при исполнении государственных контрактов. ■

МЯКОВ

ДЛЯ ДОЛГИХ
МУЖСКИХ
РАЗГОВОРОВ



УМЕРЕННОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

В КРУГУ ЧИТАТЕЛЕЙ

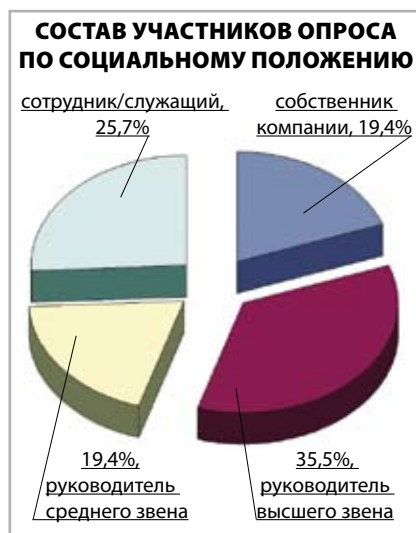
Традиционный под Новый год опрос, который провела наша редакция среди своих читателей, дал вполне традиционные результаты. Хотя не все из них следует признать ожидаемыми.

К счастью, круг читателей изданий «Авант-ПАРТНЁР» сложился давно и достаточно прочно. Мы со своей стороны уже не раз отмечали, что потребители информационных продуктов, производимых нами, отличаются активностью, широким кругозором и осведомлённостью. Они не только читают еженедельник «Авант-ПАРТНЁР» и обзоры «Авант-ПАРТНЁР РЕЙТИНГ», они используют полученные сведения в своей работе, им это чтение явно даёт возможность продолжить исследование окружающего мира. Наш предновогодний опрос мы проводим в том числе, чтобы лучше понять, как оценивает наш читатель происходящее в этом мире, в первую очередь, конечно, в Кузбассе.

Как обычно редакция разослала по своим читателям более 400 анкет, по практике прошлых опросов, полагая, что ответят далеко не все. В кризисный год опрашиваемые оказались заняты явно сильнее, чем в прошлом году, удалось получить 31 анкету с ответами против 80 в прошлом году. Как и в предыдущих опросах, практически все ответившие это люди с высшим образованием, 30 из 31-го, в том числе, двое с учёными степенями. Женщин среди участников опроса – 13, мужчин – 18. Как и в предыдущих опросах, подавляющее большинство участников нынешнего исследования представляют собой руководителей или собственников бизнеса (см. схему). В основном, нам ответили представители сферы услуг, 14 человек, производство и строительства, 8, торговли, 6. Возрастной состав участников опроса, как и в прежние годы, подтверждает тезис о том, что самыми активными в бизнес-среде (в том числе, и в ответах на наши анкеты) являются представители самых деятельных возрастов – 19 ответивших из 31 имеют возраст от 25 до 40 лет.

Говорить о политике и оценивать политиков в Кузбассе весьма непросто. Даже при опросе, данные об участниках которого не раскрываются. Примечательно, что на прямой вопрос о политическом деятеле, оказывавшем наибольшее влияние на жизнь региона в 2009 года, едва ли не каждый, 27 из 31, назвали губернатора Кемеровской области Амана Тулеева, а за ним с огромным отрывом – его первого зама Валентина Мазикина, 8 упоминаний, и главу Кемерово Владимира Михайлова, 6.

Остальные заместители губернатора, главы муниципальных образований, представители политических партий и законодательной ветви власти удостоились в лучшем случае пары упоминаний. Зато при ответах о кадровых перестановках, отставках, добровольных и невольных, видно, что было в уходящем году немало чиновников и бизнесменов, чьё влияние оценивалось бизнесом как весьма существенное. И отвечая на вопрос, «какие, на Ваш взгляд, назначения и отставки, кадровые перестановки в бизнесе и политике были самыми значимыми в Кузбассе в 2009 году?», участники опроса отметили отставку Александра Наумова, 8 упоминаний, и Сергея Михайлова (с поста гендиректора ОАО «Кузбассэнерго»), 7, Марка Рудника, 6, и назначение Валерия Ермакова вместо Наумова заместителем губернатора по ЖКХ, 7.



В сфере бизнеса к числу самых влиятельных предпринимателей и руководителей бизнеса Кузбасса уже традиционно были отнесены президент холдинга «Сибирский деловой союз» Михаил Федяев (кстати, третий год подряд удерживающий первую строку нашего рейтинга), 15 упоминаний, и его партнёр по холдингу, ныне депутат Госдумы Владимир Гридин, 3, а также гендиректор ООО «Трансхимресурс» Игорь Лысенко, 4. Впервые попала в наш рейтинг и сразу заняла лидирующие позиции руководитель кемеровского отделения Сбербанка Анжелика Рогожкина, 4 упоминания. Немало было тех, кого упомянули по

два и одному разу, но их список слишком длинный, чтобы оглашать.

Среди деятелей спорта региона найти лидеров не составляет труда, они, как и в прошлом году, были заслуженно отмечены участниками нашего опроса: гимнаст Михаил Девятковский, 12 упоминаний, тяжелоатлет Евгений Чигишев и сноубордистка Екатерина Тудегешева, по 7, пловчиха Василиса Кравчук, 6. А вот в сфере культуры, образования и науки такого явного лидерства не наблюдается уже давно, поэтому лишь немногие удостоиваются более одного упоминания. Как, например, актер, писатель и драматург Евгений Гришковец, пусть и не кузбассовец уже давно, дирижер Кузбасского симфонического оркестра Линь Тао – по два упоминания, ректор Кемеровского госуниверситета Ирина Свиридова, 3.

Довольно необычно, но экономический кризис как отдельное событие удостоился своего упоминания всего четыре раза, еще дважды было отмечено сокращение рабочих мест на металлургических предприятиях Новокузнецка, а по разу – множество других его проявлений. Например, таких как «продолжение кризиса и падение производства в Кузбассе, как возможность замены архаических производств», «банкротство многих, казалось бы «крепких» предприятий», «рост безработицы». Остальные события экономической жизни Кузбасса и страны были упомянуты всего по разу, за исключением аварии на Саяно-Шушенской ГЭС и возросшей после этого потребности в угле и продажа компании «Белон» Магнитогорскому металлургическому комбинату (по два упоминания).

Среди политических событий участники нашего опроса, конечно, выделили визит Владимира Путина в Кузбасс (10 упоминаний), что вполне объяснимо, он в Кузбассе бывает с периодичностью раз в 7 лет, что, естественно, становится заметным событием. Также были дважды отмечены кадровые перестановки в обл администрации, но в целом политической жизни в регионе уделяется нашими читателями небольшое внимание. Как характерно выразился один из респондентов, «я не считаю, что в Кузбассе вообще есть политическая сфера». ■