

АВАНТ ПАРТНЕР

РЕЙТИНГ

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

Главный редактор
ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ

Авторы
АЛЕКСАНДРА ФОМИНА
СЕРГЕЙ ВОЛКОВ
ВЛАД МАКСИМОВ
КСЕНИЯ СИДОРОВА
НАТАЛЬЯ ТОРОПОВА
ВИКТОРИЯ МОРДВИНОВА
ЮЛИЯ ГАВЛО

Фото
ФЁДОР БАРАНОВ
СЕРГЕЙ ГАВРИЛЕНКО
КОНСТАНТИН ИВАНОВ
ФЁДОР МАРТЫНОВ
СЕРГЕЙ МИЛОВИДОВ

Верстка и дизайн
НАДЕЖДА ПОЛЫГАЛОВА
РОМАН ШАБАНОВ

Размещение рекламы
СЕРГЕЙ СЫРЦОВ
АЛЕСЯ РАЗГУЛИНА
КСЕНИЯ ШАБАЛИНА
ОЛЬГА ИВАНОВА

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: **mail@avant-partner.ru**
http://www.avant-partner.ru

Отпечатано в
ООО «Азия-принт»,
г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

Тираж: 5000 экз.



К читателям!

Весна 2012 года в экономике Кузбасса показала, что дела идут вроде неплохо, показатели улучшаются по многим направлениям. Банки выдают больше кредитов, страховщики собирают больше премии, угольщики больше закупают техники, чтобы зарыться поглубже и вынуть побольше. Цены на энергоносители и металлы, и соответственно, доходы региона пока высоки, и даже не самые крупные отрасли региональной экономики рассчитывают на свой «хлеб», и пока получают его. С другой стороны, в региональном бизнесе уже заметно определённое напряжение, не может не тревожить назревающий мировой кризис, хотя пока основные показатели демонстрируют рост. Невысока активность в сфере слияний и новых приоб-

ретений, ведь это инвестиции с длинной и неясной в нынешних обстоятельствах перспективой их возврата, и желающих рисковать немного (см. «Малый передел»). О том, какие колебания в экономике региона происходят, хорошо иллюстрирует кредитная активность банков, работающих в Кузбассе: в начале прошлого года они отмечали активное освоение инвестиционных кредитов в экономике, в конце года банки перестали выдавать кредиты «широким фронтом», выбирая отдельные направления бизнеса (см. «Банки у новой черты»). Об инвестициях, их надежности и притоке пытается позаботиться региональная власть, вновь и снова. Другой не новой проблемой, которую порождает региональная экономика и с которой власть пытается справиться вновь и вновь, остаётся восстановление земель, нарушенных добычей (см. рубрику ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО). Весьма вероятно, что к этим проблемам власти будут обращаться ещё и ещё.

Хорошие результаты прошедшего года и пока ещё неплохие ближайшие перспективы демонстрируют многие сектора экономики Кузбасса. В первую очередь благодаря тому, что идут дела в главной отрасли региона, угледобыче. На её обслуживании уверенно развиваются поставки и последующее обслуживание горно-шахтного оборудования (см. «Нет угля без техники»), да так, что уже и проекты новых машиностроительных производств в этой сфере появляются. Также на спросе со стороны угольщиков, точнее, перевозчиков угля, бурный рост демонстрирует кузбасское вагоностроение (см. «Вагоны тронулись»). Это – пример того, как может и, наверное, должна развиваться обрабатывающая промышленность региона. Опираясь на стабильный высокий спрос со стороны весьма платежеспособного сектора. В определённой степени таким же способом развивается кузбасский лизинг, ориентируясь, с одной стороны, на реализацию горнодобывающих проектов, с другой, – на относительно стабильный спрос со стороны малого и среднего бизнеса (см. «Между спадом и подъёмом»).

При этом во многих отраслях их представители отмечают нестабильность ситуации, непрочность тенденций преодоления кризиса 2008-2009 гг. Неслучайно для высококонкурентных секторов, например, для страхования (см. «В ногу с кредитованием»), по-прежнему не снята с повестки дня проблема нечестной конкурентной борьбы, демпинга. Это означает по-прежнему отсутствие уверенности в долгосрочности позитивных экономических тенденций.

Главный редактор
Игорь Лавренков

**ДЛЯ НОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

В последние два месяца, зафиксировав «пройденное», областная администрация совместно с Советом народных депутатов решала, как поддерживать уровень инвестиционной активности.

4

**МАЛЫЙ ПЕРЕДЕЛ**

Изменение структуры собственности в кузбасском бизнесе, как и положено такой активной сфере деятельности, не прекращается и никогда не закончится.

12

**ВЕСЕННИЕ СКАНДАЛЫ И ПЕРЕСТАНОВКИ**

Весной 2012 года почти повторилась история осени 2007 года, когда скандал в рядах кузбасской милиции привёл к смене её тогдашнего руководителя.

22

**НЕТ УГЛЯ БЕЗ ТЕХНИКИ**

Рост добычи угля в Кузбассе не останавливается, чему не в последнюю очередь способствует инвестиционная активность угольных компаний, направленная на модернизацию производства и создание производств с высокопроизводительными характеристиками.

30

**ВАГОНЫ ТРОНУЛИСЬ**

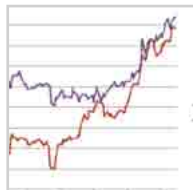
Второй год подряд самой быстрорастущей подотраслью машиностроения Кузбасса является вагоностроение. Ставка на новое для Кузбасса производство, как говорят и представители власти и бизнеса, сработала на 100%.

44

**БАНКИ У НОВОЙ ЧЕРТЫ**

Согласно данным Центробанка, российские банки в 2011 году заработали рекордные для системы 848 млрд рублей прибыли по РСБУ.

54

**В НОГУ С КРЕДИТОВАНИЕМ**

Прошлый год для кузбасского страхового рынка выдался, без преувеличения, удачным – он вырос на 22,5%, или более чем на миллиард рублей в денежном выражении.

62

Посетите наш
стенд на выставке
«Уголь России и Майнинг-2012»
с 5 по 8 июня 2012, г. Новокузнецк



Ощутите прогресс



ООО ЛИБХЕРР-РУСЛАНД
Россия, 121059, г. Москва, ул. 1-ая Бородинская, д. 5
Москва тел.: (495) 710 83 65, факс: 710 83 66
С.-Петербург: тел.: (812) 448 84 10, факс: 448 84 11
Екатеринбург: тел.: (343) 345 70 50, факс: 345 70 52
Новосибирск: тел.: (383) 230 10 40, факс: 230 10 41
Кемерово: тел.: (3842) 49 61 95, факс: 49 61 97
Красноярск: тел.: (3912) 28 83 74, факс: 28 83 79
Хабаровск: тел.: (4212) 74 78 47, факс: 74 78 49
Ремонтно-складской комплекс: тел.: (495) 710 74 10, факс: 710 74 04
office.lru@liebherr.com www.liebherr.com

ЛИБХЕРР

Группа компаний

ДЛЯ НОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Кузбасские власти, как это уже неоднократно подтверждалось в последние годы, в относительно спокойное для экономики время, пытаются совершенствовать действующие механизмы поддержки инвестиционного и инновационного процесса и ищут новые возможности для привлечения средств из федерального бюджета и госструктур. Вот и в последние два месяца, зафиксировав «пройденное», областная администрация совместно с Советом народных депутатов решала, как поддерживать уровень инвестиционной активности. Впрочем, были в это время и попытки реанимировать старые идеи.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД

В условиях ужесточения конкуренции за инвестиционные ресурсы, особенно сейчас, когда создается корпорация по развитию Восточной Сибири и Дальнего Востока, кузбасские власти пытаются скорректировать свою инвестиционную политику. По словам заместителя губернатора Кузбасса по экономике и региональному развитию Дмитрия Исламова, для развития экономики кластерный подход должен применяться более широко.

«Политическая стабильность, принятый пакет законов по поддержке инвестиционного и инновационного

процессов, формирование площадок с инфраструктурой для реализации инвестпроектов – это необходимые инвесторам факторы, – по мнению Дмитрия Исламова, – хорошо «работают». Так, если с 2008 года (тогда власти активизировали работу по принятию нормативной базы, стимулирующей инвестиционный процесс) государственная поддержка (прежде всего налоговые льготы) различным проектам была оказана на 225 млн рублей, то инвесторы уплатили в бюджеты и внебюджетные фонды всех уровней более 1,5 млрд рублей, в том числе в консолидированный бюджет области 640 млн рублей.

«То есть на 1 рубль господдержки в бюджет области поступило 2,84 рубля», – заключил замгубернатора.

Выступая 25 апреля на слушаниях в областном Совете народных депутатов, Дмитрий Исламов отметил, что сегодня «точной» работы недостаточно. «Опыт показывает, что наиболее эффективно объединить всё, что нужно инвестору, в одном месте можно только с применением кластерного подхода. Это хорошо зарекомендовало себя во всем мире успешного бизнеса», – заявил замгубернатора. Подобные механизмы частично уже опробованы в Кузбассе при реализации программ модернизации

кузбасских моногородов – Прокопьевска, Ленинска-Кузнецкого и Таштагольского района, а также при создании зон экономического благоприятствования (ЗЭБ) в Шерегеше, Юрге и Ленинске-Кузнецком. Замгубернатора отметил, что и сами зоны создавались для того, чтобы поддержать отчасти стихийно сложившиеся кластеры. В настоящее время в них зарегистрировано 18 реально работающих и потенциальных резидентов. До 2015 года они планируют вложить в развитие бизнеса 6,3 млрд

В 2011 году, по данным Дмитрия Исламова, в экономику региона был привлечён рекордный объем инвестиций – 225 млрд рублей, что на 31% больше, чем в 2010 г. По этому показателю Кузбасс занимает второе место в Сибирском федеральном округе, 11-е – в России. Иностранные инвестиции составили 1,3 млрд долларов (поступили из Швейцарии, Германии, Кипра). Это самый высокий показатель в СФО и 12-е место в российском рейтинге.

рублей, до 2022 года – 9,3 млрд рублей. Приток инвестиций, считает Дмитрий Исламов, возможен и в другие территории, если на них применять такой же подход – частно-государственное партнёрство при создании инфраструктуры, послабления инвесторам. Но при

этом для большей эффективности следует создавать кластеры, как и призывает федеральный центр.

Министерство экономического развития РФ объявило конкурс на финансирование программ по развитию пилотных региональных кластеров в сфере производства. Кузбасс направил заявку на создание трёх кластеров – по переработке угля и техногенных отходов, машиностроительного и биомедицинского. В первом случае речь идёт об объединении в кластер тех предприятий, которые встраиваются в цепочку по переработке угля. «В Кузбассе уже сегодня производится десятки продуктов. Скажем, в России есть дефицит химического полупродукта – бензола, который используется для производства пластмасс, удобрений и почти всей номенклатуры химической продукции. В Кузбассе он получается в результате коксования угля на кемеровском «Коксе» и ЗСМК, а в дальнейшем используется кемеровским «Азотом» для производства капролактама и удобрений. Эти направления нужно развивать, выстраивая более тесные связи между ведущими предприятиями и научными центрами. Якорными резидентами угле-химического кластера могут стать ОАО «Кокс» и ОАО «Азот», которые дополняют два десятка малых инновационных предприятий, выпускающих углеродные мате-



Дмитрий Исламов: «Наиболее эффективно объединить всё, что нужно инвестору, в одном месте можно только с применением кластерного подхода»

риалы, перерабатывающие отходы и т.д., – считает замгубернатора. При этом он отмечает, что такой кластер будет актуальным в свете реализации недавно принятой долгосрочной программы развития угольной промышленности России III»



ООО «Кемеровостройдормашсервис»
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 256,
тел./факс: (3842) 32-60-00, 36-15-33, 36-15-32
Отдел продаж: 8-923-500-20-19
www.ksdms42.ru www.sdm-rpa.ru

ПРОЭКСПЕРТ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

склад заводских запчастей для автогрейдеров ДЗ-98



ЗАПЧАСТИ АВТОГРЕЙДЕРЫ ФРОНТАЛЬНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ

ЭКСКАВАТОРЫ ФРЕЗЫ АСФАЛЬТОУКЛАДЧИКИ

Реклама.

- Экспертиза промышленной безопасности
- Неразрушающий контроль
- Разработка проектов, в т.ч. ликвидации ОПО
- Декларация промышленной безопасности
- Услуги электро-технической лаборатории
- Оформление разрешений на применение ТУ
- Аттестация персонала по НК
- Аттестация экспертов по ПБ
- Строительство, монтаж, наладка

ООО «НТЦ «ПРОМЭКС»



650021, Кемеровская обл.,
г. Кемерово, ул. Невьянская, 8



тел.: (3842) 57-02-05;
57-18-32; 57-17-30; 57-20-11



www.ntc-promex.ru
e-mail: office@promex.ru

продажа • сервис • гарантийное обслуживание

до 2030 года. А непосредственно Кузбасу развитие такого кластера, по расчетам областной администрации, позволит покрыть дефицит электроэнергии (в частности, при использовании коксового газа), производить из угля до 2 млн тонн жидкого топлива в год, повысить эффективность грузоперевозок угля на 30%, обеспечить население новыми видами бездымного чистого топлива из угля.

Минэкономразвития планирует отобрать 10 регионов, которые в течение пяти лет начиная с 2013 года будут получать ежегодное финансирование из федерального бюджета (в пределах 500 млн рублей в год) на развитие инженерной инфраструктуры, опытно-конструкторских работ и исследований. Как раз на 500 млн рублей на год рассчитана заявка Кузбасса на создание углехимического кластера. Общий же объем финансирования превышает 2 млрд рублей.

Что же до предложения по формированию машиностроительного и биомедицинского кластеров (по производству горношахтного оборудования и биопротезов, соответственно), то они, по идее администрации области, должны охватить не только кемеровские предприятия, но и профильные производства по всему региону. Объем финансирования проектов по созданию этих кластеров сопоставим с «угольным».

На развитие инвестиционного и инновационного процессов в области направлено и сотрудничество с федеральными институтами развития – Фон-



По словам Натальи Торик, практика развития инноваций в России показывает, что только финансовая поддержка проектов не является достаточной, необходимы доступные информационные, методические, коммуникационные и образовательные площадки

дом «Сколково», Агентством стратегических инициатив, Внешэкомбанком, «Роснано» и Российской венчурной компанией. В частности, область планирует заключить соглашение с Внешэкономбанком, в котором были бы зафиксированы планы по сотрудничеству с различными структурами этого банка по всем возможным схемам поддержки

различных проектов – от крупных до малых. Общий инвестиционный пакет, который будет предложен ВЭБ, составляет более 140 млрд рублей.

Непосредственно же в регионе, как заявил Дмитрий Исламов, завершается разработка инновационной стратегии, которая, в частности, будет предполагать создание агентства по привлечению инвестиций. Это будет соответствовать стандартам деятельности исполнительных органов власти региона по обеспечению благоприятного инвестиционного климата, разработанным Агентством стратегических инициатив. Замгубернатора упомянул, что «Центр Маркетинга Территорий-Кузбасс» недавно защитил проект создания государственного центра ресурсного финансирования для системной поддержки инновационных компаний на всех стадиях развития. По словам руководителя «Центра Маркетинга Территорий-Кузбасс» Натальи Торик, практика развития инноваций в России показывает, что только финансовая поддержка проектов не является достаточной. Необходимы доступные информационные, методические, коммуникационные и образовательные площадки. То есть инноваторам нужны комплексные меры, а точнее определенная среда: бизнес-инкубаторы, научные площадки, венчурные фонды и пр. В частности, депутаты облсовета рекомендовали коллегии обл администрации рассмотреть возможность создания регионального венчурного фонда. ■■■

Красный вам подойдет



Зарплатная карта Альфа-Банка

На правах рекламы. ОАО "АЛЬФА-БАНК". Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1326 от 05.03.2012.

Три причины выбрать Альфа-Банк для зарплатного проекта

- 1. Индивидуальный подход**
 - Постоянная связь через персонального менеджера
- 2. Простота и удобство**
 - Минимальные сроки открытия зарплатного проекта
 - On-line операции на всей территории страны
 - Широкая сеть банкоматов
- 3. Лояльность сотрудников**
 - Выгодные накопительные и кредитные программы для руководства и сотрудников
 - Индивидуальные кредитные консультанты
 - Передовые Интернет-банк и Мобильный банк

Подробнее о Зарплатном проекте Альфа-Банка:
www.alfabank.ru/zarplata тел.: 8-800-333-6-333 (для регионов)



Альфа-Банк

ЭНЕРГО ПРМ

«Комплексные решения в области энергетики»

- ♦ **ТРАНСФОРМАТОРЫ**
- ♦ **ПОДСТАНЦИИ**
- ♦ **ИЗОЛЯТОРЫ**
- ♦ **Арматура для ВЛ и СИП**
- ♦ **Стойки, Энерголес, Приставки**
- ♦ **Кабель, Провод**
- ♦ **Металлоконструкции**



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ДИЛЕР





По словам Александра Фокина, сейчас готовится специальный федеральный закон, в котором должны быть прописаны нормы, заставляющие собственников угольных компаний ещё в самом начале освоения месторождений предусматривать средства на рекультивацию

МЕХАНИЗМ ДЛЯ РЕКУЛЬТИВАЦИИ

В начале апреля депутаты облсовета в очередной раз выразили беспокойство относительно экологических проблем региона. Специальное расширенное заседание комитета по вопросам аграрной политики, землепользования и экологии облсовета было посвящено вопросам, связанным с рекультивацией земель. По словам заместителя председателя областного парламента Александра Микельсона, регион несёт ответственность за обеспечение энергетической безопасности страны, поэтому в модернизацию угольной отрасли, техническое и научное переоснащение планируется вложить более трёх триллионов рублей, намечено, естественно, увеличение объёмов добычи угля. Вместе с тем, население Кузбасса заинтересовано в решении экологических проблем, в том числе рекультивации земель, нарушенных добычей угля. Об этом свидетельствуют многочисленные обращения граждан в областной парламент. «Депутаты, – сообщил он, – создали рабочую группу для комплексного изучения проблем рекультивации. Будут рассмотрены законодательные и экономические механизмы обеспечения рекультивационных мероприятий, например предусматривающие внесение залоговых платежей или страховых взносов.

Идея это не нова. Еще шесть лет назад кузбасские власти инициировали созда-

ние специального фонда, в который бы аккумулировались средства для восстановления нарушенных угледобычей земель. Этот механизм укладывался в принятую в регионе систему взаимодействия власти и бизнеса. Фонд должен был функционировать в рамках действующего областного координационного совета по развитию угольной отрасли, охране труда, промышленной и экологической безопасности. Деньги на рекультивацию кузбасских земель, а доля таковых в регионе почти в 10 раз превышает среднероссийские показатели, было предложено собирать в зависимости от объёма добычи. По оценкам областной администрации, проведённым в 2006 году, восстановление одного гектара нарушенных земель составляло от 30 до 270 тыс. рублей. Объём нарушенных земель тогда приближался к 100 тыс. га. Но эти оценки были очень приблизительными. Отчетность по этим землям была делом самих угольщиков. Однако с 2008 года государство вообще отказалось от действовавшей ранее формы отчетности предприятий. В последний раз официальная оценка состояния дел в этой сфере производилась осенью 2011 года и показала, что в Кемеровской области в результате хозяйственной деятельности нарушено более 62 тыс. га земель, 90% из них – угольщиками.

Фонд, впрочем, не заработал так, как рассчитывали власти. Основная причина этого – неурегулированность вопроса на федеральном уровне. Хотя, если говорить о существе вопроса, то, как отмечают чиновники, если в 1990-е годы площади ежегодно нарушаемых земель превышали объёмы рекультивации, то в середине 2000-х ситуация была «переломлена». Хотя только в целом по области, а в старых центрах угледобычи – в Прокопьевске, Киселевске, Анжеро-Судженске – до сих пор до трети городских земель сегодня нарушены, и кое-где уже безвозвратно. О серьёзных проблемах говорят и руководители относительно благополучных районов, таких как Новокузнецкий. Его площадь 13,4 тыс. квадратных километров, или 1,34 млн га. И ежегодно «территория для жизни» в районе сокращается: в 2010 году 5,5 тыс. га, а в 2011 году – 6 тыс. га выводилось под угледобычу. А рекультивировалось лишь 10 га в 2010 году и 15 га в 2011-м. Местные власти, которые пытаются проверить, как угольщики ведут работы по рекультивации, отмечают, что нет в районе предприятий, которые отдавали бы природе больше земель, чем берут. В итоге в этом, перспективном для угледобычи, районе нарушено уже более 15 тыс. га земли.

Поиском механизмов привлечения денег на рекультивацию заняты сейчас в Госдуме, сообщил на упомянутом заседании комитета депутат Госдумы



По словам Александра Микельсона, регион несёт ответственность за обеспечение энергетической безопасности страны, поэтому в модернизацию угольной отрасли, техническое и научное переоснащение планируется вложить более трёх триллионов рублей

член комитета по природным ресурсам, природопользованию и экологии Александр Фокин. По его словам, сейчас готовится специальный федеральный закон. Как считает депутат, в этом законе должны быть прописаны нормы, заставляющие собственников угольных компаний ещё в самом начале освоения месторождений предусматривать средства на рекультивацию.

Каким будет механизм привлечения средств, пока не ясно. В самом же Кузбассе задумались ещё и над другими, более быстрыми способами, если и не изменить положение вещей, то серьёзно повлиять на ситуацию. С одной стороны, как считает председатель комитета по вопросам аграрной политики, землепользования и экологии Сергей Конюхов, необходимо ужесточить природоохранное законодательство в части штрафов за не проведение рекультивации. Сегодня это всего 40–50 тыс. рублей на юридическое лицо. С другой стороны, полагают депутаты, необходимо проведение госэкспертизы проектов рекультивации (сегодня такое правило не действует), чтобы требование ко всем были одни. Кроме того, региональные законодатели предлагают создать в Кузбассе образцовую территорию рекультивации, пусть хотя бы на нескольких гектарах. Создать и показывать как образец не приедем гостям, а самим угольщикам, «чтобы учились и не говорили, что невозможно такое в Кузбассе», отметил Сергей Конюхов. ■

СЕКРЕТЫ ХОРОШЕГО «СЭНДВИЧА»

Сэндвич-панели уверенно завоевали российский рынок – благодаря невысокой стоимости, простоте и скорости монтажа, уникальным эксплуатационным характеристикам они широко используются для строительства объектов промышленного, складского, торгового назначения. Но не все знают, что, помимо классических сэндвич-панелей, существует ещё и усовершенствованный их вариант – сэндвич-панели поэлементной сборки. Что они из себя представляют и в чём их преимущества, мы беседуем с Сергеем Яхиным, директором кемеровского офиса продаж компании «Металл Профиль».

– Сергей Владимирович, Ваша компания предложила сибирским потребителям инновационный продукт – сэндвич-панели поэлементной сборки, так называемые СП ПС. Расскажите, в чём их отличие от традиционных «сэндвичей»?

– По сравнению с классической сэндвич-панелью сэндвич-панель поэлементной сборки обладает рядом преимуществ: у неё гораздо выше несущая способность, что позволяет реже делать шаг колонн и экономить таким образом на металлокаркасе. Такая панель может быть как с полимерным покрытием, так и оцинкованной, что дешевле – отличный эконом-вариант для производственных помещений, где красоты не требуется. Что же касается жилых и административных зданий, то значимым преимуществом является возможность выбора практически любой облицовки: начиная от обычного профлиста, линейной панели, заканчивая сайдингом, фасадными кассетами и даже керамогранитом. Более того, возможна комбинация любых облицовок на одном проекте, что оставляет простор для дизайнерской мысли.

Любой элемент облицовки можно легко заменить, не меняя панель полностью. Это ещё одно отличие от классической сэндвич-панели. Для монтажа здания из сэндвич-панелей поэлементной сборки не требуется ни строительный кран, ни какая другая спецтехника, что также экономично. Сэндвич-панель поэлементной сборки можно использовать в районах сейсмической активности до 9 баллов.

– А теплоизоляционные свойства обеих сэндвич-панелей одинаковы?

– У сэндвич-панели поэлементной сборки они выше! Я бы сказал, что это принципиальное отличие. При использовании классических сэндвич-панелей замковое соединение герметизируется, но специалисты знают, что при перепадах температуры узел со временем даёт течь. В результате вода попадает внутрь, теплоизоляция намокает. При повышении влажности всего на 2-3% теплопроводность материала увеличивается в разы – это аксиома. А поскольку теплоизоляция в ТСП привязана к металлу посредством склеивания, панель начинает разрушаться. С панелью поэлементной сборки такой проблемы не существует: при качественном монтаже утеплитель за счёт уплотнителей полностью защищен от проникновения влаги как изнутри, так и снаружи, кровля не



протекает. Это доказано опытным путём – вскрытие панели через 10 лет показало, что утеплитель в первоначальном состоянии, его влажность не изменилась. Срок бесперебойной службы конструкций из таких сэндвич-панелей составляет порядка 50 лет.

Кроме того, в зависимости от климатических условий и назначения помещения клиент имеет возможность выбрать вариант теплоизоляции идеально подходящий под его проект. «Металл Профиль» предлагает большой выбор сэндвич-панелей поэлементной сборки: «Север», «ЮГ», «Центр», «Арктика», толщина теплоизоляционного материала каждой из них варьируется от 100 до 250 мм.

– Вы говорите, что все эти преимущества – при условии правильного монтажа. Должно быть, использование сэндвич-панелей поэлементной сборки требует профессионального обучения или привлечения обученных специалистов?

– Наша компания подготовила для проектировщиков и монтажников альбом технических решений, где всё детально расписано. Если следовать инструкции, объект собирается не сложнее детского конструктора Lego бригадой из 4-5 человек вручную, никакого специального обучения не требуется.

– Такие панели уже использовались при строительстве в нашем регионе? Где их «на деле» можно увидеть потенциальным покупателям?

– Мало кто знает, что ледовый дворец «Химик» в Кемерове построен с использованием стеновых панелей поэлементной сборки. Среди других объектов – завод по переработке крупногабаритных шин в Беловском районе, торговые центры «Апельсин» и «Притомский», два магазина «Мария Ра» – в Шалготарьяне и в Лесной Поляне, Яйский нефтеперерабатывающий завод и некоторые другие объекты. Среди наших клиентов – компания СУЭК, Кузбассразрезуголь, Белон, и отзывы у всех хорошие. Данное направление ещё развивается – не все знают о такой разновидности сэндвич-панелей, кто-то просто боится пробовать новое. Но сэндвич-панели поэлементной сборки – уже не новинка, они успели себя зарекомендовать на практике, так что можно смело их использовать.



по объёму переработки
стали с покрытием



группа компаний

«СИБНИИУГЛЕБОГАЩЕНИЕ»: УГОЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО



В прошлом году «Сибниуглеобогащение» отметил свой полувековой юбилей. Но фактически его история гораздо длиннее – в далёком 1941 году в Кузнецком угольном институте (КузНИИУ) был создан отдел обогащения и качества угля. Спустя 20 лет на базе него, а также исследовательской группы по обогащению института «Кузбассгипрошахт», лаборатории по обогащению института «ВНИИГидроуголь» и центральной лаборатории комбината «Кузбассуголь» согласно распоряжению Совета Министров РСФСР № 4095 был создан научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт «КузНИИУглеобогащение».

Уже тогда в институте было 11 лабораторий: гравитации, флотации, обезвоживания, сушки, дробления и грохочения, автоматизации, коксования, качественной характеристики углей, стандартизации, углехимическая лаборатория, и три отдела: по экономическим исследованиям, техпомощи и наладке оборудования, а также проектно-конструкторский.

Основная задача института состояла в оказании технической помощи в пуске и наладке вводимых в эксплуатацию обогатительных фабрик с мокрыми методами обогащения и освоении нового на тот период метода обогащения углей в минеральных суспензиях.

Но роль института не ограничивалось оказанием технической помощи фабрикам – с первого дня основания и до сих пор институт разрабатывает новую технику и технологии обогащения, сушки, автоматизирует процессы, связанные с облагораживанием углей.

Угля в Кузбассе более чем достаточно, но в последнее десятилетие приоритетной задачей становится не столько рост добычи, сколько увеличение его качественных характеристик путём обогащения. Причины тому лежат на поверхности: растут требования к углю на внутреннем и мировом рынках, ужесточаются экологические нормативы, транспортировать обогащённый уголь проще и выгоднее, да и просто товар с высокой добавленной стоимостью приносит больший доход, нежели рядовой уголь. Технологии обогащения не стоят на месте и постоянно совершенствуются. Тем ценнее, что именно в нашем угольном регионе действует ведущий в отрасли институт – ОАО «Сибниуглеобогащение», занимающийся полным комплексом вопросов по обогащению углей, начиная с исследований сырьевой базы и заканчивая проектированием обогатительных фабрик.

Расцвет института пришёлся на период с 70-х по 90-е годы. Его сфера деятельности распространялась от Урала до Дальнего Востока, на основе данных по комплексному исследованию углей были проектированы и реконструированы обогатительные фабрики, в их числе «Сибирь», «Березовская», «Кузбасская», «Междуреченская» и другие. Именно в те годы были выявлены новые флотационные реагенты, на которых и в настоящее время работают флотационные установки Кузбасса. В тот период институт совершенствовал водно-шламовые схемы, автоматизировал процессы флотации и отсадки, внедрил новые отсадочные машины.

А после наступили тяжёлые времена – перестроечные годы. В период, когда страна разваливалась на части, а денег у государства не было не только на науку, но и на зарплату людям, институт вполне мог кануть в Лету, разделив судьбу многих других исследовательских институтов. Но группа инициативных и дальновидных людей, понимая, что без уникальной научно-исследовательской базы института будущее угольной промышленности Кузбасса не будет конкурентоспособным, уберегли его от такой участи.

В 1994 году институт получил статус Открытого акционерного общества «Сибниуглеобогащение». Уже в следующее десятилетие угольная промышленность пережила всплеск: начали осваиваться новые месторождения, строились новые шахты и разрезы, конъюнктура рынка потребовала строительства новых обогатительных фабрик.

В 2001 году в соответствии с Ф3 «О науке и государственной научно-технической политике» институт получил государственную аккредитацию. Конечно, легко и просто всё выглядит на словах, на деле же восстановление института потребовало колоссальных усилий.

«Когда я пришла на должность генерального директора в 2003 году, объём договорных работ составлял 5,6 млн. рублей, а долгов - 5 млн рублей только НДС, ещё 500 тыс. – по подоходному налогу, - вспоминает Лина Антипенко, доктор технических наук, заместитель исполнительного директора по обогащению угля и науке. – Разумеется, никаких дотаций нет ниоткуда. Было очень тяжело! Но за год мы покрыли все долги, и в 2008 году, когда я передавала должность гендиректора, объём работ вырос уже до 70 млн. рублей».

На сегодняшний день «Сибниуглеобогащение» – единственный в своём роде институт. От Урала и до Дальнего Востока он один занимается проблемами обогащения угля,

сертификацией угольной продукции и минерального сырья, вопросами промышленной безопасности опасных производственных объектов. С 2004 года он входит в состав ОАО «СУЭК».

Основными направлениями работы института являются создание ресурсосберегающих экологически чистых технологий обогащения угля; усовершенствование производственно-технологических процессов на действующих производствах; разработка способов и средств обеспечения безопасных и здоровых условий труда на угольных предприятиях. Институт комплексно решает все научно-исследовательские вопросы, связанные с облагораживанием углей и параллельно разрабатывает проекты строительства и реконструкции угольных шахт, разрезов, обогатительных фабрик и установок. Также «Сибниуглеобогащение» оказывает инжиниринговые услуги и выполняет работы по комплексному исследованию сырьевой базы обогатительных фабрик, разработке технологических схем, регламентов и нормативов потерь для обогатительных фабрик и установок; выдаёт рекомендации по выбору оборудования, проводит обследование и анализ работы сушильных и вентиляционных установок с выдачей режимных карт и рабочих инструкций, обеспечивая безопасные условия их эксплуатации; проводит экспертизу оборудования обогатительных фабрик, отработавшего расчётные сроки службы.

Сегодня в составе института 5 лабораторий, технологический отдел по углеобогащению и оборудованию поверхности, проектно-конструкторское отделение, орган сертификации продуктов минерального сырья, экспертная организация по промышленной безопасности опасных производственных объектов; служба ремонтного, транспортного и энергетического обеспечения.

Учёными института разработано более 200 изобретений, получено 16 патентов.

В числе конструкторских разработок – аппарат кондиционирования пульпы, флотационные машины, центробежные пеногасители, протирочные питатели, дешламационные сита. Ежегодно растёт количество проектных работ. Только за последние годы выполнены проекты реконструкции углеобогажительного цеха ЗСМК, проектные работы на ОФ «Прокопьевская» и ГОФ «Красногорская».

Экспертизы промышленной безопасности зданий и сооружений выполнены для многих фабрик Кузбасса.

В то же время Лина Антипенко убеждена, что реконструкция обогатительных фабрик прежних поколений, не соответствующих современным экологическим нормам и загрязняющих экологию, идёт слабо: «Необходимо делать технико-экономические обоснования для всех обогатительных фабрик прежнего поколения – разрабатывать новые схемы, подбирать новое, современное оборудование, рассчитывать срок окупаемости вложений. И тогда собственники увидят, что реконструкция фабрик выгодна. Положительным примером повышения эффективности производства и качества продукции является модернизация и техперевооружение фабрик «Беловская», «Абашевская», «Кузбасская». На этих фабриках прекращён выпуск шламов в отстойники и гидроотвалы, водно-шламовые схемы замкнуты благодаря применению фильтр-прессовых отделений. Но реконструкция актуальна не только для старых фабрик. К примеру, обогатительные предприятия, построенные в 2001 году – мы их считаем новыми, но ведь с их запуска прошло уже больше 10 лет! И я уже нахожу недостатки в этих фабриках «нового поколения», ищу пути, как оптимизировать и усовершенствовать их технологические схемы».

Действительно, оборудование никогда не перестанет устаревать, а технологии – стремиться вперёд. А значит, ключевое место в развитии углеобогащения Кузбасса для «Сибниуглеобогащение» обеспечено.

СибНИИ
УГЛЕБОГАЩЕНИЕ

Россия, Кемеровская область,
г. Прокопьевск, ул. Горная, 1
Тел. (3846) 61-47-02
Факс (3846) 61-47-69
E-mail: GencIV@suek.ru



Лаборатория флотации и водосламовых схем



Установка спектрального анализа



Установки для определения пластических свойств углей



Оборудование для отгонки азота из углей



Имитационная модель
обогажительной фабрики

МАЛЫЙ ПЕРЕДЕЛ

Изменение структуры собственности в кузбасском бизнесе, как и положено такой активной сфере деятельности, не прекращается и никогда не закончится. Кто-то выходит из бизнеса потому, что счёл это неинтересным, или маловыгодным, или рискованным. Покупатель, напротив, старается заработать на приобретении, уменьшить риски, или ожидает улучшения конъюнктуры рынка, на котором работает сделанное приобретение. Или просто докупает то, что не купил ранее. И даже активы, которые, казалось бы, вряд ли могут быть обозначены как привлекательные, тоже находят новых собственников. Хотя в этом случае сделками такие приобретения назвать сложно, скорее уж это акт дарения. Так, к примеру, произошло в марте с одной из шахт Прокопьевска. В горной промышленности показателем передела собственности выступают нередко сделки по покупке новых лицензий на недра. От того, кто покупает и насколько открыто это он делает, становится ясно, или, совсем неясно, что будет? И будет ли вообще, данный игрок развивать в горную отрасль в конкретной части региона. Такой вот передел собственности, не по крупному, характерен был для кузбасского бизнеса весной 2012 года.

«КОКСОВАЯ» ВЕРНУЛАСЬ К «ЗЕНКОВСКОЙ»

1 апреля 2012 года закончился пятилетний эксперимент с управлением проблемными угольными активами Прокопьевска – бывшие менеджеры угольной компании «Прокопьевскуголь» Сергей Бойко и Дмитрий Сулопаров, территориальный комитет углепрофсоюза отдали новому собственнику, предпринимателю Борису Якубуку, шахту «Коксовая-2». Ранее он приобрёл на торгах в рамках банкротства имущественный комплекс

ООО «Шахта «Зенковская», которая также находилось под управлением вышеперечисленных лиц.

До апреля 2007 года ООО «Шахта «Коксовая» и ООО «Шахта «Зенковская» входили в состав УК «Прокопьевскуголь», принадлежавшей тогда ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК). Затем НЛМК, после года владения компанией, отказался от неё из-за убыточности и высокой аварийности, «продав» (фактически подарив) её администрации Прокопьевска за 1 доллар.

Прокопьевская администрация вскоре передала основную часть компании, в составе трёх шахт, двух углеобогатительных фабрик и вспомогательных предприятий, холдингу «Сибирский деловой союз» (СДС). Три шахты с совокупной добычей на тот момент в 2,3 млн тонн угля в год – им. Дзержинского, «Коксовая» и «Зенковская» – власти Прокопьевска одно время даже выставили на торги по стартовой цене 30 рублей, но с условием сохранения профиля шахт и рабочих мест на них, и обеспечения «социального партнер-

ства с органами местного самоуправления Прокопьевска». На торги при этом допускались только юридические лица с активами не менее 1 млрд рублей. Впрочем, шахта им. Дзержинского так и не была выставлена на аукцион, а также передана СДС. Губернатор Кузбасса Аман Тулеев, сообщивший об этом, выразил надежду, что «со временем в СДС придут к пониманию, что и оставшиеся две шахты нужно забирать...».

В холдинге к этому «пониманию» так и не пришли, а желающих приобрести «Коксовую» и «Зенковскую» на аукционе не нашлось. И областная администрация даже объявила, что подготовит план вывода их на безубыточный уровень работы, после чего, возможно, будет предпринята повторная попытка их продажи. Но и этому плану не суждено было реализоваться. Нашлись-таки желающие рискнуть и две шахты власти Прокопьевска просто передали в ООО «Шахтоуправление «Прокопьевское», учредителями которого выступили терком профсоюза работников угольной промышленности Прокопьевска (26% долей), Дмитрий Сулопаров, ранее руководивший шахтой «Тырганская» в составе «Прокопьевскугля», и Сергей Бойко, бывший технический директор «Прокопьевскугля», который и возглавил шахтоуправление.

В декабре 2007 года, по собственным заявлениям «Зенковской» и «Коксовой», в них было введено внешнее управление на 1,5 года, а затем, когда начался кризис и цены на уголь упали, – конкурсное производство. Первоначально оно шло к тому, чтобы просто «очистить» шахты от долгов без реальной смены собственников. имуще-

ственный комплекс «Коксовой» в 2010 году приобрело ООО «Шахта «Коксовая-2», учрежденное собственниками шахтоуправления «Прокопьевское». С апреля прошлого года в «Коксовую-2» был переведен персонал, лицензия на недра и производственная активность обанкроченной «Коксовой».

Имущество «Зенковской» продавалось дважды на аукционах в 2010 году, но каждый раз безуспешно, заявок на них не поступало. Только в сентябре 2011 года за 44,2 млн рублей на торгах путем публичного предложения, имущественный комплекс «Зенковской» был продан. Покупателем выступило ООО «Ш Зенковская», также учрежденное первоначально при участии шахтоуправления «Прокопьевское», но уже в октябре 2011 года сменившее собственника.

Новым владельцем ООО «Ш Зенковская» стало московское ООО «Уголь-ПроектСервис», контролируемое его гендиректором Борисом Якубуком, бывшим совладельцем небольшого угольного разреза «Энергоресурс» в Беловском районе.

В марте нынешнего года «Уголь-ПроектСервис» приобрел остатки имущества обанкроченного ООО «Шахта «Коксовая». Первоначально победителем аукциона по его продаже было признано ООО «Шахта «Коксовая-2». Но, как пояснил конкурный управляющий ООО «Шахта «Коксовая» Леонид Лазаревич, победитель так и не оплатил покупку, и аукцион пришлось проводить повторно.

Вскоре после этого, Сергей Бойко сообщил, что ООО «ТД Шахта «Зенковская» приобрело ООО «Шахта «Кок-

совая-2». Сергей Бойко пояснил, что шахтоуправление «Прокопьевское» и передача ему двух шахт и сделка по продаже ООО «Коксовая-2» проходила при участии прокопьевского теркома углепрофа. Он подчеркнул, что шахта была продана, как и куплена, номинально – по цене уставного капитала всего за 10 тыс. рублей.

«МАКСЛЕВЕЛ» ПОДЕЛИЛСЯ «АСФАРМОЙ»



С 1 апреля сменились собственники у ООО «Асфарма» в г. Анджеро-Судженске. Пока не все, но очень похоже, что вскоре это и произойдет. Для начала половиной уставного капитала стали владеть акционеры ОАО «Ирбитский химико-фармацевтический завод» (Свердловская область, основными акционерам по отчетности выступают Геннадий Ястребов и московское ЗАО «ПФХ Гранд Капитал»). Как сказано в сообщении московского ОАО «Авексима» с 1 апреля «Асфарма» вошла в состав аффилированных лиц «Авексимы». По сведениям



НЛМК после года владения УК «Прокопьевскуголь», отказался от неё из-за убыточности и высокой аварийности, «продав» её администрации Прокопьевска за 1 доллар



ООО «КУЗНЕЦКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»

- Изготовление горно-шахтного оборудования (насосы шламовые НШВ; клапана редукционные КР 12,5-2; приспособления тягальные ПТ-1; задвижки шибберные ЗШ; элементы монорельсовой дороги и др.)
- Ремонт горно-шахтного оборудования
- Разработка и изготовление нестандартного оборудования

Продукция сертифицирована
и разрешена к применению Ростехнадзором

654000, г. Новокузнецк, ул. Воробьева, 1а
Тел./факс: (3843) 72-23-73, тел.: (3843) 72-23-43
e-mail: gsho3843@mail.ru

КЭМЗ
10 лет
на рынке
горно-шахтного
оборудования!

«Авант-ПАРТНЕРА», теперь у московской группы «Макслевел», предыдущего владельца «Асфармы», осталось 50%, другая половина долей оказалась у новых собственников. Они же управляют предприятием в текущем режиме: их представителем выступает новый директор ООО «Асфармы» Дмитрий Сосновских, назначенный на эту должность ещё в начале текущего года. Ранее он работал техническим директором Ирбитского химфармзавода.

В Анжеро-Судженске фармацевтическое производство было создано в годы Великой Отечественной войны на базе эвакуированного оборудования. В 1996-1998 гг. и в 2002-2005 гг. предприятие проходило процедуры банкротства, результатом первого было заключение мирового соглашения, после второго новым собственником активов предприятия (в виде ООО «Асфарма») стал московский холдинг «Макслевел». В 2006-2008 гг. на «Асфарме» было налажено производство инфузионных растворов в ПВХ-контейнерах (кредит в 120 млн рублей был выдан банком ВТБ под гарантии обладминистрации). На предприятии в настоящее время работает свыше 400 человек.

По оценке Дмитрия Сосновских, в конце прошлого года о состоянии «Асфарма» можно было говорить, что «пациент скорее мертв»: огромные долги практически всем поставщикам сырья, электроэнергия и тепла. Да и цех готовых лекарственных средств полгода простаивал». Новый совладелец с начала нынешнего года инвестировал 100 млн рублей, которые были включены в уставный капитал предприятия. Еще 80 млн рублей составили вложения холдинга «Макслевел» (в добавлении к 20 млн рублей старого уставного капитала), в результате чего совладельцы поделили «Асфарму» поровну.

Директор предприятия пояснил, что полученные средства позволили погасить долги перед поставщиками и запустить простаивающие мощности. Закупку сырья и сбыт готовой продукции взял на себе новый совладелец, у которого есть также своя сеть оптовой дистрибуции лекарственных средств.

В марте, по данным руководителя «Асфармы», завод произвел товарной продукции на 28 млн рублей, план на апрель – 36 млн рублей, на май – на 41 млн рублей. «Для работы выше уровня убыточности нужно производить продукции более чем на 30 млн руб в месяц», – пояснил Дмитрий Сосновских. «Асфарма» уже начала реконструкцию производства – установку нового оборудования по упаковке

суппозиторииев, оснащения второго участка готовых лекарственных форм. На предприятие планируется пригласить специалистов чешской компании «Favea» для проведения технического аудита производства инфузионных растворов с перспективой его расширения. Похоже, что появление нового собственника-инвестора (по сведениям «А-П», у него есть договоренность с «Макслевелом» о последующем выкупе оставшейся доле в «Асфарме») позволят поправить дела на предприятии в Анжеро-Судженске, и сохранить еще одного производителя в отрасли.

«СИБИРСКАЯ АГРАРНАЯ ГРУППА» КУПИЛА ЛИНИЮ ПЕРЕРАБОТКИ МЯСА



Приватизационных сделок в Кузбассе в последнее время заключается немного. Активов в государственном и муниципальном владении осталось мало, а те, что все-таки выставляются на продажу и оцениваются часто довольно дорого, и привлекательностью для покупателей обладают небольшой. Поэтому определенно рода удачей можно назвать продажу, которую в апреле осуществил Фонд имущества Кемеровской области, реализовав на аукционе линию по переработке мяса. Это один из последних остатков того оборудования и техники, что регион получил по программе «Фата» в начале 90-х гг. прошлого столетия. Будучи областной собственностью, линия находилась в пользовании кемеровского мясокомбината в составе ЗАО «Сибирская аграрная группа» (Томск). Как сообщили в фонде, эта компания и стала победителем торгов, приобретая линию за начальную цену в 20 млн рублей. В составе линии фонда, около 90 единиц оборудования, в том числе, холодильного, лабораторного, весового, и комплекса колбасного цеха. Это была вторая попытка продажи линии, ранее аукцион признавался не состоявшимся из-за отсутствия заявок.

ГРУППА «КУЗНЕЦКМОНТАЖ-СТРОЙДЕТАЛИ» СОХРАНИЛА «НОВОКУЗНЕЦК-МЕТАЛЛУРГМОНТАЖ»



Похожим образом, только в ходе банкротства приобрела себе актив, необходимый для собственного бизнеса, новокузнецкая строительная группа «Кузнецкмонтажстройдетали». Исполнительный директор ЗАО «Кузнецкмонтажстройдетали» Роман Завацкий за 16,327 млн рублей приобрел 100-процентный пакет акций ОАО «Новокузнецкметаллургомонтаж», который продавался на аукционе в рамках конкурсного производства ООО «Новокузнецкметаллургомонтаж». Как пояснила Ольга Прокудина, представитель конкурсного управляющего Александра Качулы, в ходе банкротства была произведена замещение активов – имущество ООО «Новокузнецкметаллургомонтаж» было переведено в ОАО с таким же названием. После чего акции нового предприятия были выставлены на торги, на которых победил Роман Завацкий.

Он пояснил, что группа «Кузнецкмонтажстройдетали» (специализируется на промышленном строительстве) ранее работала с ООО «Новокузнецкметаллургомонтаж» в качестве партнера, а после банкротства последнего предприняла усилия по сохранению предприятия, отметившегося в свое время на строительстве крупнейших металлургических предприятий России. По словам Романа Завацкого, группа, являющаяся кредитором ООО «Новокузнецкметаллургомонтаж», погасила задолженность по зарплате (св. 15 млн рублей), сохранила трудовой коллектив (180 работников) и обеспечила предприятие заказами. Последним шагом в этом процессе стал выкуп акций нового ОАО. Средства на покупку, как пояснил покупатель, были взяты им в кредит в банках. ■■■

«КИТАЙСКАЯ ТЕХНИКА ПОКОРЯЕТ КУЗБАСС»

Имя *Shantui (Шантуй)* уже давно стало синонимом слова «бульдозер». Сейчас компания Шантуй является крупнейшим в мире производителем бульдозеров.

Наша компания ЗАО «ГК АМПС», как официальный дилер корпорации SHANTUI по Западной Сибири, предлагает полную линейку, включающую более 20 типов и размеров бульдозеров, рассчитанных на работу в любых условиях – от болот до пустынь, от малых до самых больших объектов, как в строительстве так и в горных разработках. Шантуй также предлагает широкий ассортимент отвалов, кабин и рыхлителей собственного производства, а также возможность выбора двигательных установок лучших марок Cummins, Xichai и Weichai, Shanghai.



Однако сегодня Шантуй – это не только бульдозеры. Благодаря осуществлявшемуся в последние годы плану интенсивной диверсификации, компания активно расширяет производство, осваивает многочисленные новые виды дорожно-строительной техники, включая экскаваторы, колесные погрузчики, катки, самоходные грейдеры, вилочные погрузчики, автобетоносмесители, автоприцепы, автокраны, трубоукладчики и многое другое. Данная политика позволила компании занять лидирующее положение среди китайских поставщиков с полной номенклатурой строительной техники.

Хотя бульдозеры по-прежнему остаются флагманским изделием компании, марка Shantui теперь становится хорошо известной и в применении к другим брендам.



Автобетоносмесители Shantui снабжены трансмиссиями с планетарными зубчатыми передачами, обеспечивающими плавное переключение скоростей, прочными широкими рамами для повышения устойчивости, низким центром тяжести и усиленными подвесками передних и задних осей, обеспечивающими безопасность и маневренность. Автобетоносмесители оборудованы просторными кабинами с эргономичным дизайном MAN F2000, обеспечивающие прекрасный обзор и комфорт водителя. В линейке автобетоносмесителей SHANTUI, на шасси 6x4 с емкостью смесительного барабана от 8 до 12 м³, и на шасси 8x4 с емкостью смесительного барабана 12 и 14 м³.

Автотехника SHACMAN – одно из направлений деятельности компании по поставке на рынок Сибирского региона автомобилей Китайской компании «Автомобильная группа Шэньси» («Shaanxi Automobile Group Co., Ltd»).

В апреле 2012 года делегация ГК АМПС во главе с генеральным директором Медведевым Евгением Андреевичем приняла участие во Втором Международном Съезде Дилеров Шэньси в г. Куньмин. В рамках съезда были проведены встречи с руководством завода, а также с новыми моделями и их техническими новшествами, одно из них – модель тягача работающая на газе.

В настоящее время в каталоге нашей продукции SHACMAN имеются седельные тягачи, самосвалы, бортовые автомобили и спецтехника на базе их модификаций.

Основой техники служит известный европейский грузовик MAN F2000. Большая часть деталей сделана по лицензиям MAN.

Также в конструкции используются лицензии таких производителей как Steyr, ZF, Fuller, Hуva и т.д.

Машины адаптированы специально для эксплуатации в суровых климатических условиях.

На территории СФО организована стабильная, филиальная, дилерская и сервисная сети. Эта сеть основана на базе компаний, имеющих большой опыт не только в продажах техники, но и в ее обслуживании. Наши сотрудники всегда готовы ответить на интересующие Вас вопросы.



ГК АМПС
Группа Компаний: Автотехника, Машины для
Производства и Строительства

Новосибирск: (3832) 251-01-62
Новокузнецк: (3843) 97-58-20
Кемерово: (3842) 49-28-01

SHANTUI
VALUE THAT WORKS™

ЗДАНИЕ СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА «БЕЛАЗ» В КЕМЕРОВЕ УШЛО В ЕКАТЕРИНБУРГ

На прошедших в начале апреля торгах, проводимых в рамках дела о банкротстве кемеровского ЗАО «Кузбастранс», победителем по лоту признана жительница Екатеринбурга Марина Хадеева. Как следует из сообщения организатора торгов, за здание сервисного центра площадью 3,26 тыс. кв. метров и земельный участок в 10,2 тыс. кв. метров, она предложила 39,8 млн рублей. С ней торговало кемеровское ООО «Финансы и право». Сама победительница аукциона что-либо о себе и целях своего приобретения сообщить отказалась, однако, ответила по телефону филиала саморегулируемой организации арбитражных управляющих «Альянс» в Екатеринбурге. Ранее на сайте организации она указывалась в качестве директора этого филиала.

ЗАО «Кузбастранс», как в свое время сообщил гендиректор компании Геннадий Боярко, было создано как совместное предприятие угольной компании «Кузбассразрезуголь» и Белорусского автозавода в конце 2003 года, в качестве специализированного сервисного центра «БелАЗ». И одно время было первым и единственным на территории России и СНГ. В мае прошлого года «Кузбастранс» был признан банкротом. К этому времени КРУ вышел из числа акционеров сервисного центра.

ИМУЩЕСТВО МАРИИНСКОГО СПИРТКОМБИНАТА ПОТЕРЯЛО ОДНОГО ЗАЛОГОДЕРЖАТЕЛЯ



В конце апреля арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил заявление конкурсного управляющего мариинского ОАО «Спиртовой комбинат» Валентина Колесникова к Федеральной налоговой службе и ЗАО «ХК «Сибирский деловой союз» (один из кредиторов комбината) об исклю-

чении из реестра кредиторов спирткомбината новосибирского ООО «ЛИК Электрон». До этого решения суда оно было залогодержателем значительной части имущества комбината и оборудования по производству спирта. В начале апреля суд утвердил цену этого имущества, собранного в лот №2, в размере 255,2 млн рублей для последующей продажи в рамках конкурсного производства. При этом, согласие ООО «ЛИК Электрон» дало, однако, в суде уже находилось заявление об исключении новосибирской компании из реестра кредиторов комбината, поданное ООО «Новые технологии» (город Гулькевичи, Краснодарский край). Последнее ссылалось на то, что ООО «Пречистое», первоначальный собственник кредиторской задолженности спирткомбината, произвел продажу этой задолженности на 255,2 млн рублей ООО «Новые технологии», а не ООО «ЛИК Электрон».

Вопрос о том, какая из двух спорящих сторон будет включена в реестр кредиторов спирткомбината, суд будет рассматривать 26 июня. По мнению Александра Чепкасова, представителя ООО «ЛИК Электрон», в отсутствие залогодержателя первоначальное утверждение цены имущества утратило смысл, а продажа залога станет возможной только после того, как будет решен вопрос о залогодержателе.

Конкурсное управление в ОАО «Спиртовой комбинат» было введено в январе 2011 года. Основным кредитором должника выступает налоговая служба. В конце апреля суд утвердил цену продажи (70 млн рублей) конкурсным управляющим имуществом комбината в лоте №1, находящегося в залоге ХК «Сибирский деловой союз». Похоже, что вне зависимости от того, кто будет признан залогодержателем лота №2, мариинский спирткомбинат, некогда гордость и лидер отрасли по всей территории Сибири, будет распродан по частям. Перспективы восстановления производства на нём весьма призрачны.

ИЗ РУДЫ – В УГОЛЬ

Три мартовских аукциона на право пользования недрами на кузбасских угольных участках неожиданно выиграла рудная компания. Неизвестное в Кузбассе ООО «Горнорудная компания Урала» (ГРКУ) из города Верхняя Пышма (Свердловская область) без борьбы приобрело лицензии на участки Ерунаковский Береговой в Новокузнецком районе, Польшаевский Восточный в Беловском районе и Пихтовский в Кемеровском районе.

Запасы энергетического угля на первом (52% коксующейся марки ГЖО, 48% – энергетической Г) составляют 33 млн тонн, энергетического марок Д, ДГ и Г на втором участке – 26,5 млн тонн, и 39 млн тонн на Пихтовском (11,2% – коксующихся марок КО и ГЖО и 88,2% – энергетических марок СС и КСН).



Заявки на аукционы направили два участника – ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ) и ГРКУ, но борьбы на торгах между ними не было. Представитель КРУ своей цены не предлагал, несмотря на то, что все участки являются прирезками к горным отводам действующих разрезов компании. И после одного шага угольные лицензии достались рудной компании: Ерунаковский Береговой – за 213,95 млн рублей (при стартовом платеже 194,5 млн), Пихтовский – за 82,5 млн рублей (75 млн), Польшаевский Восточный – за 86,9 млн рублей (79 млн). Представитель победителя, Андрей Сурганов, отказался комментировать планы ГРКУ в отношении приобретенных участков, сославшись на отсутствие полномочий. Аналогичную позицию занял представитель КРУ Дмитрий Шалов.

Об ООО «Горнорудная компания Урала» стало известно в 2007 году, когда оно приобрело вначале лицензию на Южно-Шамейское месторождение молибденовых руд, а затем на Свердловское месторождение изумрудов. Хотя формально в списке аффилированных лиц ОАО «Уральская горно-металлургическая компания» (УГМК, управляет КРУ) ГРКУ отсутствует, связь нового владельца значительных запасов кузнецкого угля с УГМК прослеживается – Андрей Сурганов является членом совета директоров ОАО «Сибирь-Полиметаллы» (Алтайский край), подконтрольного УГМК. Представители кузбасского углепрома, оценивая эту сделку, также недоумевали по поводу её смысла. ▀

ООО «Бородинский РМЗ» Приглашает к сотрудничеству

- ★ Ремонт электрических машин до 1000 квт.
- ★ Выплавка сталей 110Г13Л; 35ХМЛ; 35Л; чугуна; цветного литья.
- ★ Изготовление запасных частей (механическая обработка, нарезка зуба до М 36).
- ★ Изготовление резино - технических изделий.
- ★ Ремонт компрессоров КТ-6; ПК-1,75; ВВ-08/8; ПК-3,5; 2П2К.
- ★ Выработка кислорода газообразного.
- ★ Ремонт оборудования всех типов экскаваторов.
- ★ Ремонт думпкара 2ВС 105.
- ★ Ремонт тепловозов ТЭМ-7 по циклу Кр1; Тр3.

Стальное литье



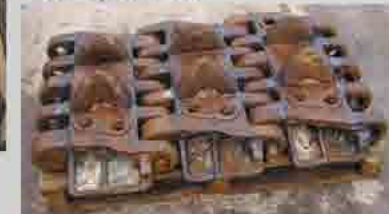
Колесные пары



Кремзаверсионная шестеренка (Экскаваторы ЭКГ-4,6Б, 5А)



Каток опорный

Чугунное литье
Зубы экскаваторные

Ковш ЭША 1070

Ультразвуковая диагностика
горно-транспортного оборудования

Вкладыши седлового подшипника экс 12,5



Зуб ковша экска



Полукожух



Крышка люка



Ремонт подвижного состава



ООО «Бородинский РМЗ»

663981, г. Бородино Красноярского края,

промплощадка РМЗ

Тел.: (391-68) 4-52-94; 3-27-80

Тел./Факс: 3-41-43; 3-29-64

Mailto: brmz@suek.ru

г. Бородино

УРЕГОЛЬСКИЙ ДОСТАЛСЯ «КИЙЗАССКОМУ»

Продажа угольного участка Урегольский в Новокузнецком районе (к югу от Мысков) может стать ещё одной скандальной сделкой в сфере недропользования, последствием которой уже стали судебные разбирательства. И они ещё могут продолжиться. Как-то «везет» участкам и недропользователям, в названиях которых присутствует корень «урегол».

Очередную продажу такого участка, под названием Урегольский, Федеральное агентство по недропользованию РФ объявила в декабре прошлого года в виде конкурса. При этом для участия в нём ведомство допустило только ООО «Разрез «Кийзасский», неизвестную в Кузбассе компанию, зарегистрированную в ноябре 2011 года в Москве (согласно данным арбитражного суда Москвы). Кем бы

своих технических, технологических и кадровых возможностях, копии лицензий на производство маркшейдерских работ, применение взрывчатых материалов, сведения о квалифицированных специалистах, которые будут непосредственно осваивать участок недр, данные о предыдущей деятельности, в том числе, о проектах по освоению участков, выполненных за последние пять лет. А заявки ОАО «УК «Южный Кузбасс» (группа «Мечел») и ООО «Шахтоуправление «Урегольское» агентство признало не соответствующим порядку и условиям проведения конкурса.

«Южный Кузбасс», не допущенный к конкурсу по Урегольскому, направил жалобу в ФАС. Служба в начале марта признала жалобу обоснованной, установив, что компания также располагает средствами, необходимыми для участия в конкурсе (св. 290 млн рублей),

его фактически заново. Однако, агентство направило иск в арбитражный суд Москвы, оспаривая решение по жалобе «Южного Кузбасса», и провело конкурс, признав победителем ООО «Разрез «Кийзасский» (оно также оспорило решение ФАС). В конце апреля лицензия была выдана победителю.

Урегольский «расположен в горно-таежной местности на западных предгорьях Кузнецкого Алатау и характеризуется резко расчлененным рельефом», и самый короткий путь к участку лежит через территорию разреза «Сибиргинский» в составе «Южного Кузбасса». Через ветку и автодорогу этого разреза, но данные коммуникации являются «технологическими», т. е. принадлежащими конкретному предприятию, разрезу «Сибиргинский».

Как пояснили в управлении по недропользованию по Кемеровской области, в современной практике не было случаев, чтобы одному недропользователю удавалось получить доступ к своему участку через территорию другого.

Зато есть противоположный опыт, в частности, у «Южного Кузбасса». В 2005 году ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» пыталось запустить шахту «Урегольскую» (была приобретена Магниткой после банкротства и восстановлена за 700 млн рублей) годовой мощностью 750 тыс. тонн угля марки Т. Добыча на ней была начата, но вскоре остановлена, т. к. шахта не получила доступ к автодороге на территории разреза «Сибиргинский». ММК пытался получить поддержку властей региона в своем конфликте с «Мечелом», но дело закончилось тем, что Магнитка продала «Урегольскую» «Мечелу» за 200 млн рублей, а новый собственник просто закрыл шахту раздора. Возможно, «Кийзасский» учёл этот опыт, по сведениям А-П-Рейтинга, технические специалисты разреза уже встречались с представителями местных властей и озвучили им планы строительства альтернативной железнодорожной ветки непосредственно по горной местности. ■

Согласно данным Роснедр, балансовые запасы каменного угля на участке Урегольский Урегольского месторождения, по данным Роснедр, составляют порядка 139 млн тонн по категориям В+С1, из них запасы коксующихся углей (марки КС) пласта I – около 0,6 млн тонн, остальной уголь представлен главным образом энергетической маркой Т. Стартовый платеж для участия в конкурсе составляет 286,7 млн рублей. Самыми близкими к участку расположены поселки Казас и Чувашка (в 5-7 км к юго-востоку), до Мысков 14 км к северу, до Осинников – 15 км, до Новокузнецка – 25 км, до Междуреченска – 20 км. Расстояние от Урегольского до железнодорожной магистрали Абакан – Новокузнецк – 18 км, до технологической железнодорожной ветки и автодороги, соединяющие промышленную площадку разреза «Сибиргинский» (в составе «Южный Кузбасс») с железнодорожной станцией Мыски – 8-10 км. На северо-востоке Урегольский граничит с участком Урегольский Новый ОАО «Южный Кузбасс», на юго-западе – с участком недр Чузасский ООО «Разрез «Степановский» (группа «МартТЭК»).

ни было учреждено это ООО (разные источники на угольном рынке и в административных органах Кузбасса связывают ООО с группой RU COM Михаила Абызова, а также с бизнес-интересами Андрея Черномырдина (сына бывшего премьера России Виктора Черномырдина), за покупкой Урегольского вряд ли стоят интересы наладить добычу угля. Участок располагает запасами с не очень ценными марками угля и располагается довольно далеко от ближайших транспортных и энергетических коммуникаций.

По условиям конкурса, заявители должны были представить данные о

как и ООО «Разрез Кийзасский», чья заявка была признана комиссией соответствующей требованиям порядка и условиям проведения конкурса. ФАС также признала Роснедра, как организатора конкурса по Урегольскому, и конкурсную комиссию нарушившими требования закона РФ «О недрах» и порядка и условий проведения конкурса, утвержденных приказом Федерального агентства по недропользованию от 9 декабря 2011 года, и предписала конкурсной комиссии до 29 марта провести повторное рассмотрение заявок на участие в конкурсе, то есть провести



БЕЗОПАСНЫЕ И КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ТРУДА ШАХТЕРОВ – ЭТО ВОЗМОЖНО!

Сегодня все знают, что качественные сертифицированные средства индивидуальной защиты являются залогом безопасных и комфортных условий труда. Но какие средства защиты являются качественными и как их правильно подобрать в соответствии с условиями труда – вот вопрос, который встает перед специалистами по охране труда на сегодня.

Компания «Техноавиа», являясь производителем спецодежды, спецобуви и поставщиком средств индивидуальной защиты, с 20-летним стажем, предлагает консалтинговые услуги по вопросам охраны труда, касающиеся разработки и внедрения современных высокоэффективных средств защиты на предприятия угольной промышленности. Сотрудники компании выезжают на предприятия, изучают условия труда, чтобы предложить оптимальное решение по обеспечению спецодеждой, спецобувью и средствами защиты.

Многолетнее сотрудничество с крупными угольными компаниями позволяет нам глубже изучать их требования, предъявляемые к средствам защиты и удовлетворять потребности клиентов в поставке необходимых СИЗ. Рабочие всех специальностей, работающие в шахтах, нуждаются в правильной защите органов дыхания. Чтобы обеспечить полноценную защиту работников, мы предлагаем современную полумаску 7500 (пр-во компании ЗМ) в комплектации с противоаэрозольным фильтром 6035от твердых и жидких аэрозольных частиц (степень защиты РЗ – до 50 ПДК). Данная полумаска очень комфортная и легкая, мягко и плотно прилегает к лицу, но при этом не давит. Клапан на полумаске уменьшает аккумуляцию тепла под маской и облегчает дыхание.

Руки шахтеров – это их основной рабочий инструмент, и они также нуждаются в защите. Так для рабочих всех специальностей прекрасно подойдут перчатки-краги «Хайкрон» с нитриловым покрытием (пр-во Ansell). Это высокопрочные, но при этом эластичные перчатки для работы с грубыми и жесткими поверхностями. Важно отметить, что данная модель превосходит по сроку носки рукавицы КР в 6-7 раз, а брезентовые в 12-15 раз.

Для очистки кожи рук после работы рекомендуем очищающий гель Эстесол



производства компании Evonik (Германия). Он мягко и эффективно очищает кожу рук, увлажняя ее.

Для защиты органов зрения мы предлагаем большой выбор защитных очков. В условиях добычи угля лучшим образом себя показали очки Peltor QX 2000 (пр-ва ЗМ). Очки имеют специальное покрытие, благодаря которому они не царапаются, что является основной проблемой других очков. Испытания данных очков проводили на базе Объединения ОАО «Воркутауголь» в Печорском бассейне. Еще одно преимущество этой модели – удобство конструкции.

Нельзя обойти вниманием и органы слуха, которые также нуждаются в защите. Мы предлагаем самые современные решения для защиты слуха шахтеров, так наушники Peltor Optime PTL (пр-во ЗМ) отсекают вредные шумы и при этом позволяют вести общение в условиях шума, благодаря встроенному электронному фильтру, который при

нажатии на кнопку пропускает звук до 87 дБ, т.е. слышна человеческая речь. Средняя противозумная эффективность данных наушников 31 дБ. Что немаловажно, имеется модель с креплением на каску, что особенно важно для работы в шахтах. Являясь одним из крупнейших в России производителем и поставщиком защитной обуви (в год на нашем производстве выпускается 800 000 пар), мы предлагаем и специальную обувь для шахтеров, которая отвечает всем необходимым требованиям.

Так новая модель сапог Devon производства Dunlop предназначена для горно-рабочих очистного забоя, проходчиков и взрывников, а также для инженерно-технического персонала. Изготовлены сапоги литьевым способом из материала, включающего в свой состав ПВХ и нитрильный каучук, такая комбинация обеспечивает защиту от агрессивной среды, грязи и влаги. Подошва обладает повышенной износостойкостью, является антистатичной и имеет самоочищающийся протектор. Внутренний металлический поднос выдерживает ударную нагрузку 200 Дж. Сапоги комплектуются внутренней антипрокольной металлической прокладкой (стелькой), защищающей стопу от проколов и порезов с сопротивлением сквозному проколу 1200 Н. Также стоит обратить внимание на защитные сапоги «Графит» с маслбензостойкой и кислоточелочестойкой подошвой с самоочищающимся профилем с композитным подноском. Широкий ассортимент продукции, представленный в нашем ассортименте позволит подобрать оптимальный комплект для работников угольной промышленности и обеспечить им необходимый уровень защиты. Все предлагаемые средства защиты сертифицированы на соответствие государственным стандартам и соответствуют требованиям норм промышленной безопасности.

По вопросам приобретения сертифицированных средств защиты обращайтесь в компанию «Техноавиа»

ТЕХНОАВИА®
СПЕЦОДЕЖДА

Филиал в Кемерово

пр. Ленина, д. 63, тел.: (3842)72-03-60, 35-54-22. E-mail: kemerovo@technoavia.ru

Филиал в Новокузнецке

Ул. Смирнова, д. 3, тел.: (3843)37-76-11. E-mail: novokuznetck@technoavia.ru

www.technoavia.ru

ООО «Бьюсайрус сервис». 7 лет на рынке сервисных услуг

Общество с ограниченной ответственностью «Бьюсайрус Сервис» - это сервисный центр по обслуживанию оборудования CAT для открытых и подземных горных работ, входящий в состав подразделения Caterpillar Global Mining (Caterpillar Inc.).

Сервисный центр ООО «Бьюсайрус Сервис» представляет собой промышленный комплекс, состоящий из складских помещений, ремонтного цеха и офисных помещений. Здесь предлагают партнерам полную программу технического сопровождения на весь срок эксплуатации оборудования, а именно: сборка и запуск в эксплуатацию нового оборудования и послепродажное обслуживание, которое включает в себя сервисное и техническое обслуживание на месте эксплуатации, текущий и капитальный ремонт, модернизацию, поставку оригинальных запасных частей и обучение обслуживающего персонала заказчика.

ООО «Бьюсайрус Сервис» - это молодое и активно развивающееся предприятие. Все рабочие процессы направлены на достижение главной цели предприятия: «обеспечение безаварийной и высокопроизводительной работы горнодобывающего оборудования путем предоставления услуг на уровне качества, гарантированно удовлетворяющего требования наших заказчиков и даже превосходящего их ожидания». Приоритетами нашей деятельности являются ответственность за качество работы, соблюдение сроков поставок запасных частей и высочайшее качество оказываемых услуг по ремонту, сервисному и техническому обслуживанию. Об устойчивом спросе на наши услуги свидетельствует стабильное финансовое положение предприятия (оборот ООО «Бьюсайрус Сервис»: 2009г. – 391 млн.руб., 2010г. – 740 млн.руб., 2011г. – 1560 млн.руб.), что позволяет создавать новые рабочие места, улучшать условия труда и ежегодно индексировать заработную плату сотрудников. В своей работе мы руководствуемся принципами взаимовыгодного сотрудничества между всеми заинтересованными сторонами – своими сотрудниками, учредителями, заказчиками и поставщиками.

В своей работе мы руководствуемся принципами взаимовыгодного сотрудничества между всеми заинтересованными сторонами – своими сотрудниками, учредителями, заказчиками и поставщиками.

достичь рекордного для России показателя по добыче – около 220 тыс. тонн в месяц.

Но уже тогда учредители и руководство понимали, что для успешной работы необходимо развивать производственную и складскую базы. В 2007 году было начато строительство ремонтного цеха со складскими и офисными помещениями.

2008г. внес свои коррективы в работу центра, это было связано с вводом его учредителей в состав международного концерна Bucyrus International Inc. Тогда же было осуществлено переименование центра с ООО «ДБТ Рус» на ООО «Бьюсайрус Сервис».

В сентябре 2009 г. был запущен первый проходческий комплекс Bucyrus в Кузбассе для ОАО «СУЭК-Кузбасс», Шахта им. С.М. Кирова (комбайн Continuous Miner, электрический самоходный вагон Shuttle Car, дробилка питатель), который поставил рекорд по темпам проведения горных выработок – 820 м/мес. (ноябрь 2009г.).

С переходом в Bucyrus ООО «Бьюсайрус Сервис» вышло на рынок сервисных услуг по обслуживанию оборудования для открытых горных работ. В январе 2010г. был запущен первый электрический канатный экскаватор Bucyrus 495HD с объемом ковша 41 м3 на территории Тугнуйского угольного разреза (ОАО «СУЭК»). В апреле данным экскаватором за 27 дней работы было нагнано более 1 млн куб. м вскрыши в автотранспорт, что стало своего рода рекордом для ОАО «СУЭК» за всю историю его существования. В мае 2010г. был сдан в эксплуатацию второй электрический канатный экскаватор Бьюсайрус 495HD также на территории Тугнуйского угольного разреза.

В 2010г. Bucyrus International Inc. приобретает компанию Terex Mining, что привело к еще большему расширению парка обслуживаемого оборудования для открытых горных работ. Помимо электрических канатных экскаваторов на обслуживании сервисного центра сегодня находятся гидравлические экскаваторы, буровые установки и комплексы глубокой разработки пластов (КГРП).

В январе 2011г. был осуществлен запуск в эксплуатацию самого крупного гидравлического карьерного экскаватора на территории СНГ – Bucyrus RH340B (ЗАО «Разрез Распадский»). В общей сложности в 2011г. силами сервисной службы ООО «Бьюсайрус Сервис» было собрано и сдано в эксплуатацию 11 гидравлических экскаваторов (ООО «РОВЕР», ЗАО «Разрез Распадский», ЗАО «Сибирский Антрацит», ОАО «Воркутауголь» и др.).



Ремонтный цех
ООО «Бьюсайрус Сервис»



Участок ремонта
гидравлики



RH90, декабрь 2011г.,
ОАО «Воркутауголь», разрез «Юнгинский»

ЛОГИСТИКА И СКЛАДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

На основном и таможенном складах ООО «Бьюсайрус Сервис» хранятся критичные запасные части и расходные материалы для обслуживания оборудования для открытых и подземных горных работ. Это дает возможность нашим клиентам не увеличивать свои складские запасы, так как большая часть необходимых запасных частей / узлов / компонентов хранится на складах сервисного центра. Наличие собственного таможенного склада и склада временного хранения позволяет улучшить оперативность в поставках запасных частей, оптимизировать процедуру таможенного оформления поставляемых грузов и в целом улучшить процесс материально-технического обеспечения наших клиентов. Общая стоимость материалов на складах ООО «Бьюсайрус Сервис» составляет около 15 млн. евро.

Наш складской комплекс (около 600 кв.м. основной склад стеллажного типа; таможенный склад и склад временного хранения – более 3000 кв.м., в т.ч. 900 кв.м. отапливаемых закрытых помещений) позволяет хранить продукцию в соответствии с требуемыми техническими условиями и оперативно выдавать узлы и запасные части для проведения ремонтов, технического и сервисного обслуживания или отгружать заказчикам. Кроме того, существуют локальные склады для особо удаленных мест эксплуатации оборудования (на территории разреза «Тугнуйский» ОАО «СУЭК», шахты «Северная» ОАО «Ургалуголь»).

СЛУЖБА РЕМОНТА

Существующая с 2008г. ремонтная база ООО «Бьюсайрус Сервис» позволяет выполнять как текущие ремонты, так и крупные проекты капитального ремонта горношахтного оборудования (2011г. – проект капитального ремонта оборудования совместно с ОАО «Юргинский Машиностроительный Завод» для ОАО «СУЭК-Кузбасс» - комбайн, лавный и штрековый конвейера, управление для секций щитовой крепи, устройство сопряжения с ленточным конвейером). В ремонтном цехе оборудованы рабочие места для механической обработки деталей, ремонта редукторов, гидроцилиндров, насосных агрегатов; сварочные посты оборудованы полуавтоматами для сварки в смеси защитных газов; участок ремонта управляющей гидравлики оснащен стендом для проверки и заправки газонаполненных клапанов и испытательным стендом производства Milde Hydraulik.

Служба ремонта постоянно развивается в направлении увеличения номенклатуры выполняемых работ и расширения ремонтной базы, чтобы покрыть существующие потребности наших заказчиков. При выполнении заказа на ремонт квалифицированный персонал в полной мере использует нормативную и материально-техническую базы. Кроме того, фирменный ремонт дает возможность наладить надеж-

Кроме того, фирменный ремонт дает возможность наладить надежную обратную связь между производителем и конечным потребителем, благодаря чему процесс управления надежностью и качеством ремонта приобретает системный и непрерывный характер.

Парк оборудования для подземных горных работ на сервисном обслуживании ООО «Бьюсайрус Сервис», май 2012г.

№	Наименование	К-во	Конечный потребитель
Очистные комбайны и забойные конвейера CAT			
1	Лавный конвейер PF4/1132	5	ОАО «СУЭК»
2	Лавный конвейер PF4/1032	6	ОАО «СУЭК», ОАО «ХК «СДС-Уголь», ОАО «Распадская»
3	Лавный конвейер PF6/1142	2	ОАО «СУЭК»
4	Очистной комбайн EL3000	2	ООО «УК «Заречная», ОАО «СУЭК»
Струговые конвейера CAT на маломощных пластах			
1	Лавный конвейер PF3/822	3	ОАО «Белон», ОАО «Воркутауголь», ОАО «Северный Кузбасс»
2	Лавный конвейер PF4/832	1	ОАО «Северный Кузбасс»
3	Лавный конвейер PF4/932	1	ОАО «ОУК «Южкузбассуголь»
Механизированная крепь CAT			
1	Механизированная крепь для струговой установки	2	ОАО «ОУК «Южкузбассуголь», ОАО «Северный Кузбасс»
2	Механизированная крепь	7	ОАО «СУЭК», ОАО «ХК «СДС-Уголь», ОАО «Распадская»
Оборудование CAT для подготовительных и доставочных работ			
1	Комбайн CM25M3	4	ОАО «УК «Нерюнгриуголь», ОАО «Распадская»
2	Комбайн 30MB3	1	ОАО «Шахта им. С.М. Кирова»
3	Самоходный анкероустановщик CHDDR	2	ОАО «УК «Нерюнгриуголь»
4	Электрический самоходный вагон PM 2110-FC20-56	1	ООО «Шахта им. С.М. Кирова»
5	Дизельный самоходный вагон FBR-15	4	ОАО «УК «Нерюнгриуголь»
6	Бункер-питатель 7 MFBH 48	5	ОАО «ОУК «Южкузбассуголь», ОАО «УК «Нерюнгриуголь», ОАО «Шахта им. С.М. Кирова»
7	Дизельная машина для доставки оборудования и материалов FBL-10 с трейлером	1	ОАО «Распадская»

Парк оборудования для открытых горных работ на сервисном обслуживании ООО «Бьюсайрус Сервис», май 2012г.

№	Наим.	К-во	Конечный потребитель
Гидравлические экскаваторы CAT			
1	RH 40	9	ОАО УК «Кузбассразрезуголь», ЗАО «Разрез Распадский», ООО «Элегест Майнинг», ООО «УК «БАИН-ЗУР-ХЕ», ЗАО «Золотой Полюс», ОАО «Черниговец»
2	RH 90	4	ОАО УК «Кузбассразрезуголь», ООО «АНВ Групп», ОАО «Разрез Томусинский»
3	RH 120	5	ОАО УК «Кузбассразрезуголь», ЗАО «Сибирский Антрацит», ООО «АНВ Групп»
4	RH 170	3	ОАО УК «Кузбассразрезуголь», ЗАО «Разрез Распадский»
5	RH 200	4	ОАО УК «Кузбассразрезуголь», ЗАО «Разрез Распадский», ООО «РОВЕР»
6	RH 340	1	ЗАО «Разрез Распадский»
Канатные электрические экскаваторы CAT			
1	495 HD	2	ОАО «Разрез Тугнуйский», ОАО «СУЭК»

ную обратную связь между производителем и конечным потребителем, благодаря чему процесс управления надежностью и качеством ремонта приобретает системный и непрерывный характер.

Уже традиционным стало участие в ежегодной международной выставке – ярмарке «Уголь России и Майнинг». После слияния двух ведущих производителей горного оборудования Bucyrus International Inc. и Caterpillar Inc. в июле 2011г. в этом году на выставке будет представлено оборудование Caterpillar Global Mining. Среди заявленных экспонатов можно будет увидеть как традиционные экспонаты оборудования для подземных горных работ (двух-

стоячая линейная механизированная крепь 2900-6100 2xST2-5152, решетка PF4/1032 длиной 1756 мм.), так и выставленное впервые традиционное оборудование CAT (автогрейдер Motor Grader 140M, генераторная установка GENSET).



ООО «Бьюсайрус Сервис»
ул. Кирзаводская, 4/8, 654004, г. Новокузнецк
Тел.: (3843) 993-093, Факс: (3843) 993-092
E-mail: office@ru.bucyrus.com
www.mining.cat.com

КАДРЫ

ВЕСЕННИЕ СКАНДАЛЫ И ПЕРЕСТАНОВКИ

Весной 2012 года почти повторилась история осени 2007 года, когда скандал в рядах кузбасской милиции привёл к смене её тогдашнего руководителя. Впрочем, в нынешней отставке начальника Главного управления МВД по Кемеровской области есть и определённые отличия. Александр Елин в отличие от своего предшественника Анатолия Виноградова предпочёл сам подать рапорт об отставке, посчитав невозможным оставаться в должности руководителя кузбасской полиции после тех преступлений, которые были вскрыты в марте–апреле нынешнего года. Возможно, по этой причине никакого публичного выражения своего отношения к происходящему в кузбасской полиции не выразил губернатор Кемеровской области Аман Тулеев.

ОТ ВРЕМЕННОЙ – К ПОСТОЯННОЙ

Начальник Главного управления МВД России по Кемеровской области 54-летний генерал-лейтенант Александр Елин подал в отставку всего через 11 дней после того, как был отстранён от занимаемой должности временно, пока проводится министерская проверка рядов кузбасской полиции. Очевидно, он не стал ждать оргвыводов, направив соответствующий рапорт президенту РФ.

Проверка началась 2 апреля в связи двумя случаями преступлений, в которых были обвинены подчиненные генерала Елина. В конце марта были арестованы четверо полицейских отдела «Новобайдаевский» в городе Новокузнецк Кемеровской области по обвинению по статьям 286 (пункты а, б, в части 3 «превышение должностных полномочий с применением насилия, с применением специальных средств, с причинением тяжких последствий») и 111 УК РФ (часть 4 «умышленное причинение тяжкого вреда здоровью, повлекшее по неосторожности смерть потерпевшего»). По версии следствия, 16 сентября прошлого года, добываясь показаний от 31-летнего мужчины, они избили и пытали его с помощью противогаса, в результате чего он умер от асфиксии, а полицейские согласованно пытались скрыть это преступление. Сообщение о преступлении полицейских в Новокузнецке появилось всего через пару дней после того, как руководство кузбасской полиции вынуждено было сообщить об аналогичном убийстве подозреваемого при участии двух сотрудников полиции другого города региона – Анжеро-Судженска.

Эти события стали поводом для проведения внеочередного заседания областной коллегии органов внутренних дел Кемеровской области. Александр Елин назвал шестерых полицейских предателями, которые «подорвали авторитет всех органов внутренних дел Кузбасса, перечеркнули все положительное, чтобы было сделано полицейскими Кемеровской области». После этого и началась проверка МВД, которая не помешала случиться новому похожему преступлению с участием сотрудника полиции.

9 апреля в лесополосе в 100 метрах от автодороги «Кузбасс–Алтай» было обнаружено тело 52-летнего жителя го-



Александр Елин предпочёл сам подать рапорт об отставке, посчитав невозможным оставаться в должности руководителя кузбасской полиции после тех преступлений, которые были вскрыты в её рядах в марте–апреле нынешнего года

рода Белово, ранее судимого по статьям УК РФ 105 «убийство» и 117 «истязание». Оно находилось в сгоревшем автомобиле Nissan AD, но эксперты сразу установили, что потерпевшему было нанесено колото-резаное ранение грудной клетки, от которого он умер. Довольно быстро сотрудники уголовного розыска отдела «Гурьевский» выяснили, что к убийству могли быть причастны жена убитого 35-летняя жительница Ленинска-Кузнецкого и ее брат

31-летний оперуполномоченный ОУР отдела полиции «Новый городок» МО МВД России «Беловский». Следственное управление СК РФ по Кемеровской области сообщило, что между убитым и братом его жены «возник конфликт из-за того, что первый разводился с родной сестрой (также ранее судимой) полицейского. Между ними произошла драка, после чего подозреваемый связал потерпевшего и решил убить его», но непосредственно убийство, нанеся множественные ножевые ранения, совершила жена убитого. Все эти события, накатившиеся «снежным комом», и обрушили карьеру Александра Елина. Министерство внутренних дел в таких обстоятельствах предпочло согласиться с рапортом об отставке, чем защищать начальника управления.

Примечательно, что само назначение Александра Елина (до этого он работал заместителем начальника департамента по борьбе с оргпреступностью и терроризмом МВД РФ) начальником ГУВД по Кемеровской области в ноябре 2007 года произошло при обстоятельствах, похожих на его нынешнюю отставку. Его предшественник Анатолий Виноградов был также отстранен от должности, хотя и не уволен окончательно, в связи с аналогичным преступлением в рядах его подчиненных. Оно было совершено только одним сотрудником тогдашней милиции, но привлекло внимание общественности. 29 сентября 2007 оперуполномоченный уголовного розыска лейтенант милиции 23-летний Дмитрий Мучников, будучи в подпитии, ехал по Кемерову на своем автомобиле. С ним находилось два его сослуживца. На одном из перекрестков Мучников попал в небольшое ДТП, поспорил с водителем автомобиля, столкнувшегося с его машиной, и застрелил его из слу-

жебного пистолета. Затем он попытался скрыться с места преступления на своём автомобиле (все это время его сослуживцы оставались в машине), но вскоре не справился с управлением, вылетел с проезжей части и сбил насмерть двух девушек 16 и 17 лет. При этом автомобиль опрокинулся, и один из милиционеров, находившийся в салоне, также получил смертельные травмы. Через год Мучников был осужден на 15 лет.

После этого случая губернатор Кемеровской области Аман Тулеев обратился к Рашиду Нургалиеву с просьбой принять «жёсткие меры» по отношению к Анатолию Виноградову и прислать специальную комиссию МВД «для принципиального разбирательства сложившейся ситуации, её оценки и безотлагательного принятия жёстких мер к руководству главка». Скандал закончился сменой руководства ГУВД по Кемеровской области. В отношении Александра Елина Аман Тулеев никаких публичных заявлений не стал делать, и политического резонанса на фоне непростой общеполитической ситуации в стране (смена президента, правительства, возвращение выборности губернаторов) отставка начальника кузбасской полиции не имела.

В «КУЗБАССЕ» – НОВЫЙ ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Приказом администрации Кемеровской области 51-летний Валерий Качин назначен главным редактором областной газеты «Кузбасс» (учредители – администрация Кемеровской области и журналистский коллектив редакции), сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области.

Предшественник Валерия Качина Юрий Кухмарь, как сообщила пресс-служба обл администрации, уволился с

МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Стремительное движение жизни вперед, к созданию высокоиндустриального общества, оснащенного современными сложнейшими достижениями науки и техники, помимо очевидных благ для человека таит в себе повышенную нагрузку на человеческий организм. Особенно опасно ежедневное, многолетнее воздействие различных опасных и вредных факторов производства, что грозит не только нарушением здоровья работника, но и высоким риском различных аварий и человеческими жертвами.

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ «МЕДПРОФ» предлагает организациям и предприятиям проведение предварительных и периодических медицинских осмотров сотрудников, предрейсовых осмотров водителей, оформление любых медицинских справок (на вождение, оформление лицензии на оружие, учебу, санитарных книжек, санаторно-курортных карт).

Центр оснащен всем необходимым медицинским оборудованием, имеет штат высококвалифицированных сотрудников, имеющих специальное обу-

чение для проведения профилактических осмотров, включая специалистов по психиатрии и наркологии.

Просим обратить внимание руководителей и специалистов по охране труда и промышленной безопасности на то, что с 1 января 2012 года вступил в силу Приказ Минздравсоцразвития России № 302н от 12 апреля 2011 года, «Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении которых проводятся предварительные и периодические осмотры», в котором указано, что с 1 января 2012 года утрачивают силу приказ Министерства Здравоохранения РФ от 14 марта 1996 года № 90, приказ МЗ РФ от 16 августа 2004 года № 83.

Согласно новому приказу участие врача-психиатра и врача-нарколога, при прохождении предварительных и периодических осмотров является обязательным для всех категорий обследуемых.

Медицинский центр «Медпроф» имеет соответствующие лицензии по проведению предварительных и периодических медицинских осмотров, экспертизе профпригодности, а также по психиатрии и наркологии.

Медицинская комиссия работает полный рабочий день, проводит все необходимые лабораторные и функциональные обследования. Забор анализов проводится в течение всего рабочего дня.

Наши специалисты (вся медицинская комиссия) выезжают на промышленные предприятия, где без отрыва от производства проводят медосмотры с полным спектром как функциональных (ЭКГ, ЭЭГ, УЗИ, маммография и др.), так и лабораторных обследований.

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ приглашает все организации и предприятия города и области к сотрудничеству в проведении предварительных и периодических медицинских осмотров



г. Кемерово,
ул. Терешковой, д.20
тел.: (3842) 347-046, 347-047, 347-048
www.medprof.info

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ! БЫСТРО! УДОБНО! ПРОФЕССИОНАЛЬНО! БЕРЕГИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ!

**Валерий Качин**

родился 10 ноября 1960 года в Кемерове. Там же окончил среднюю школу №26. С 1979 по 1981 год проходил службу в рядах Советской армии в армейской дивизионной газете. После этого заочно окончил филологический факультет Кемеровского Государственного университета. Работал корреспондентом в многотиражной заводской газете НПО «Карболит», с 1985 по 2006 г. – в газете «Кузбасс» корреспондентом, заместителем ответственного секретаря, заведующим отделом, заместителем главного редактора, коммерческим

директором. С 2006 по 2009 год возглавлял представительство «Российской газеты» в Кемеровской области. До назначения в «Кузбасс» работал гендиректором издательского дома «Кузнецкий край», который издает несколько изданий – журнал «Уголь Кузбасса», областную газету «Наши земляки», региональное издание «Финансовый консультант».

должности главного редактора «Кузбасса» по собственному желанию, решив «сконцентрировать усилия на посту исполнительного директора ОАО «Издательско-полиграфическое предприятие «Кузбасс».

ЗАМЕНА В «ГУРЬЯНИНЕ»

В конце апреля у знаменитого уже кредитного кооператива «Гурьянин» (ныне межрегионального финансового потребительского союза) сменился уже второй конкурсный управляющий. Арбитражный суд Кемеровской области рассмотрел жалобу пайщиков «Гурьянина» и отстранил Евгения Павленко от исполнения обязанностей конкурсного управляющего. Как пояснил помощник Павленко Виталий Бахарева, в жалобе кредиторов были претензии к конкурсному управляющему на недостаточное информирование кредиторов о ходе конкурсного производства, на то, что имущество «Гурьянина» продавалось отдельными единицами (лотами) на электронной торговой площадке, на слишком большие юридические расходы по взысканию дебиторской задолженности и др. Евгений Павленко намерен обжаловать отстранение. Между тем, кредиторы уже провели собрание, которое выбрало в качестве кандидата на должность конкурсного управляющего Вячеслава Долгих. Напомним, что МФПС «Гурьянин» был признан несостоятельным в июне 2010 года, в феврале нынешнего года конкурсное производство в нем было продлено ещё на полгода. В реестре кредиторов «Гурьянина» – требований на 430 млн рублей.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ПЕРЕСТАНОВКИ

Директором по ресурсному обеспечению ОАО «Кузбассэнерго» назначен 37-летний Андрей Бенедиктов. Он – карьерный энергетик. По сообщению отдела по связям с общественностью «Кузбассэнерго», начал работать на Кемеровской ГРЭС ОАО «Кузбассэнерго» инженером-программистом, возглавлял на этой станции отдел снабжения и комплектации оборудования Кемеровской ГРЭС, с 2004 года работает в исполнительном

Андрей Бенедиктов

окончил в 1996 году Кемеровский Государственный университет по специальности «прикладная математика», в 2003 году – Российский Государственный торгово-экономический университет по специальности «финансы и кредит». Выпускник Президентской программы подготовки управленческих кадров.

аппарате ОАО «Кузбассэнерго». До назначения на должность директора по ресурсному обеспечению руководил управлением сопровождения закупок ОАО «Кузбассэнерго».

Кроме того, новые назначения были произведены на Кузнецкой ТЭЦ ОАО «Кузбассэнерго». Директором ТЭЦ назначен 54-летний Юрий Ильин, работавший до этого главным инженером этой электростанции в Новокузнецке. Главным инженером стал 36-летний Андрей Власов. Предыдущий руководитель станции Игорь Кузин уволился по собственному желанию. Кузнецкая ТЭЦ (тепловая мощность – 976 Гкал/час, электрическая – 108 МВт) является одной из самых старых в энергосистеме Кемеровской области, да и всей Сибири. Проект станции был подготовлен еще в 1940 году наряду с проектами строительства в Новокузнецке алюминиевого, ферросплавного и вагоностроительного заводов. Их энергоснабжение и должна была обеспечивать новая ТЭЦ с проектной мощностью 150 МВт. В начавшееся уже строительство вмешались события Великой Отечественной войны, проект упростили, из-за нехватки оборудования использовали оборудование, демонтированное с Ленинградской ГРЭС и поставленное из Великобритании и США по ленд-лизу. В июне 1944 года Кузнецкая ТЭЦ дала первый ток.

Юрий Ильин

окончил в 1980 году Сибирский металлургический институт по специальности «инженер-металлург», с 1981 года работает на Кузнецкой ТЭЦ. Работал начальником смены электроцеха, старшим мастером по ремонту котельного оборудования в цехе централизованного ремонта, заместителем начальника цеха централизованного ремонта, заместителем директора по социальным вопросам, начальником цеха централизованного ремонта, заместителем директора по капитальному строительству. С декабря 1999 года – главный инженер станции.

Среди других станций энергосистемы Кемеровской области Кузнецкая ТЭЦ может быть отнесена к одной из самых модернизированных в новейшее время: в 2003, 2006 и 2008 годах на станции были заменены три турбоагрегата. Кроме того, на ее площадке запланировано строительство двух мощных газотурбинных агрегатов, но этот проект был выделен в отдельное юридическое лицо – ОАО «Новокузнецкая ГТЭС». Впрочем, и сама Кузнецкая ТЭЦ в результате проведенной в конце апреля реорганизации «Кузбассэнерго» выделена в отдельную компанию – ОАО «Кузнецкая ТЭЦ».

Андрей Власов

окончил в 1998 году Павлодарский Государственный университет им. С. Торайгырова (Республика Казахстан) по специальности «электрические станции». Начал трудовую биографию на Кузнецкой ТЭЦ слесарем-электромонтажником. Работал электромонтером по обслуживанию электрооборудования в цехах топливоподачи и котлотурбинном электрического цеха Кузнецкой ТЭЦ, начальником смены электрического цеха, начальником смены станции, начальником производственно-технического отдела. До назначения на должность главного инженера был начальником управления инвестиционного проектирования исполнительного аппарата ОАО «Кузбассэнерго».

«НОВОКУЗНЕЦКОМУ» – ТОМСКИЙ

В апреле на должность управляющего операционным офисом «Новокузнецкий» назначен Константин Ланевский. В сферу ответственности управляющего операционным офисом входит развитие корпоративного бизнеса на юге Кузбасса. Он будет курировать продажи продуктов банка корпоративным клиентам и клиентам сегмента «массовый бизнес» (небольшие компании и индивидуальные предприниматели, чей доход не превышает 150 млн рублей в год), а также осуществлять административное управление операционным офисом.

Как отметил Константин Ланевский, в ООО «Новокузнецкий» Альфа-Банка работают опытные и профессиональные сотрудники. Благодаря слаженной и активной работе ко-
»



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ОХРАНЫ ТРУДА И ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Является базовым образовательным учреждением по подготовке в области охраны труда и промышленной безопасности работников организации Кемеровской области;
Образован приказом ректора СибГИУ №833-об от 04.12.1998г.

**УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ПРОВОДИТ:****Обучение по программе «Охрана труда»:**

— руководителей и специалистов организаций по всем видам экономической деятельности.

Подготовку по «Промышленной и энергетической безопасности» руководителей и специалистов по программам:

- Эксплуатация производств и объектов горнорудной промышленности:
 - разработка открытым способом;
 - разработка подземным способом;
 - обогащение и переработка полезных ископаемых;
- Эксплуатация нефтебаз и складов нефтепродуктов;
- Эксплуатация металлургических и коксохимических производств и объектов;
- Эксплуатация производств и объектов угольной промышленности:
 - разработка открытым способом;
 - разработка подземным способом;
 - обогащение и переработка полезных ископаемых.
- Эксплуатация объектов газораспределения и газопотребления.
- Эксплуатация оборудования работающего под давлением.
- Эксплуатация паровых и водогрейных котельных установок.
- Эксплуатация подъемных сооружений (грузоподъемных кранов, подъемников (вышек), лифтов.
- Эксплуатация объектов и средств транспортирования опасных веществ.
- Эксплуатация производств, объектов и оборудования хранения и переработки растительного сырья.
- Эксплуатация опасных производственных объектов по производству, хранению, применению взрывчатых материалов и деятельность по распространению взрывчатых материалов.
- Эксплуатация организаций промышленных потребителей электрической энергии.
- Эксплуатация тепловых энергоустановок и тепловых сетей.
- Эксплуатация гидротехнических сооружений и объектов промышленности.
- Рациональное использование и охрана недр, проведение маркшейдерских и геологических работ.
- Эксплуатация электрических станций и сетей.

Дополнительное образование по программам:

— право руководства горными и взрывными работами.

Переподготовку специалистов по программам:

- взрывник;
- мастер-взрывник.

**Наш адрес:**

ул. Бардина, 25, ауд. 115
Учебный центр ОТиПБ
Телефон/ факс: 8(3843) 77-40-95, 77-10-57
E-mail: vorotnikov_vi@ucotpb.sibsui.ru



Константин Ланевский

родился 23 июля 1975 года в Томской области. Окончил Томский Государственный педагогический университет. Около 10 лет работает в банковской сфере, в том числе в филиалах и подразделениях Альфа-Банка в Томске и Кемерове.

манд ООО «Кемеровский» и ООО «Новокузнецкий» Альфа-Банка занимает заметную долю на банковском рынке Новокузнецка. «Основная задача, которую предстоит решить, – это увеличение количества новых клиентов и объемов бизнеса Альфа-Банка в Новокузнецке и южной части Кузбасса за счет предложения новых, современных продуктов и высокого сервиса обслуживания», – подчеркнул Константин Ланевский.

В настоящий момент по финансовым показателям Новосибирский филиал Альфа-Банка является одним из крупнейших филиалов иногородних банков в регионе. Кредитный портфель ООО «Новокузнецкий» в корпоративном секторе на 1 апреля 2012 года составил более 4,2 млрд рублей. В ООО «Новокузнецкий» обслуживается более 230 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

ИЗ МТС – В «РОСТЕЛЕКОМ»

В «Ростелеком-Сибирь» введена новая должность заместителя директора макрорегионального филиала «Сибирь» по мобильному бизнесу. Её занял Дмитрий Левин, до этого работавший в должности директора по развитию фиксированного бизнеса филиала ОАО «МТС» макрорегион «Сибирь», а до того более двух лет возглавлявшего филиал МТС в Кемеровской области. Как сообщил департамент внешних коммуникаций «Ростелеком-Сибирь», Дмитрий Левин будет отвечать за развитие мобильного бизнеса ОАО «Ростелеком» в Сибирском федеральном округе, в частности за строитель-

**Дмитрий Левин**

родился 2 марта 1966 года. В 1988 году окончил Новосибирский электротехнический институт связи имени Н.Д. Псурцева, факультет многоканальная электрическая связь. Кандидат технических наук по специальности «системный анализ, управление и обработка информации». В телекоммуникационной сфере работает более 16 лет. С 1996 по 2004 год Дмитрий Левин возглавлял новосибирское ЗАО «Сибирские сотовые системы-900» (впоследствии компания перешла под контроль МТС), с 2004 года занимал долж-

ность директора по корпоративному управлению и информационным технологиям ОАО «Сибирьтелеком», затем – коммерческого директора компании. С декабря 2008 по апрель 2011 года возглавлял Кемеровский филиал ОАО «МТС», 1 апреля 2011 года был назначен директором по развитию фиксированного бизнеса филиала ОАО «МТС» макрорегион «Сибирь».

ство и дальнейшее совершенствование сети сотовой связи, оперативный маркетинг мобильного бизнеса, разработку и продвижение продуктов и услуг, а также организацию продаж и обслуживания.

На территории Сибири «Ростелеком» предоставляет услуги сотовой связи под брендами «Ростелеком-ЕТК», «Ростелеком-БВК» и Wellcom в Красноярском, Алтайском и Забайкальском краях, Республиках Бурятия и Хакасия, а также в Томской, Кемеровской и Иркутской областях. ■

SMT SCHARF GRUPPE – ОПЕРАТИВНОСТЬ, НАДЕЖНОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

SMT Scharf Gruppe является ведущим производителем рельсовых транспортных систем. Обширное ноу-хау, применяемое во всем мире, высокоэффективная продукция и профессионализм при решении сложных транспортных задач – основа безупречной репутации нашей группы предприятий на протяжении многих лет как в горной, так и других отраслях промышленности, а также в туннелестроении.

В компании работают только высококвалифицированные сотрудники, имеется собственное конструкторское бюро и испытательные полигоны.

Мы всегда готовы пойти навстречу клиентам, и гарантируем кратчайшие сроки поставки оборудования самого высокого качества, прошедшее испытания и имеющее необходимые сертификаты качества.

ЧАЩЕ ВСЕГО ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВО ВЗРЫВООПАСНЫХ СФЕРАХ, ПРИ БОЛЬШИХ УКЛОНАХ И В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО ПРОСТРАНСТВА ПРИМЕНЯЮТСЯ:

– **монорельсовые подвесные дороги** с дизельными, аккумуляторными и электрическими локомотивами, сертифицированные по стандартам РФ (грузоподъемность до 36 тонн; для уклонов до 30°; надежная тормозная система; система, не допускающая схода с рельсов);

– **напеченные рельсовые дороги** с дизельной или канатной тягой (грузоподъемность до 37,5 тонны; для уклонов до 35°; надежная тормозная система; система, не допускающая схода с рельсов);



– кровельные и бортовые анкероустановщики



– **кресельные подъемники** для транспортировки людей в шахтах (производительность доставки до 900 человек в час; наклон до 45°);

– **системы подвижной подвески кабеля** (подвесные системы аккумуляции кабеля и гибких рукавов в зоне очистного забоя для тяжелых грузов, пунктов перегрузки материалов, станций обработки);

– **системы ленточных конвейеров и перегружателей;**
– **гидравлические блоки питания и силовые установки.**



– проходческие комбайны производства DOSCO;

МК2ВР – проходческий комбайн для работы в среднем классе, вес 53 т, очень устойчивый, прочный и простой в обслуживании.



КОМПАНИЯ

Реклама Онлайн

www.reklama-online.ru

Реклама в регионах

6900 изданий
10000 конструкций
1900 ТВ-каналов
1600 радиостанций
7800 промоутеров

(383) 227-64-64

(495) 737-54-64



Тяжелые условия добычи угля в Кузбассе диктуют особенно жесткие требования к качеству эксплуатируемого оборудования. Продукция **SMT Scharf GmbH** производится со строгим соблюдением технических параметров и отвечает всем требованиям, предъявляемым к горношахтному оборудованию на мировом рынке, имеет сертификат соответствия стандартам ISO 9001. Компания осуществляет постоянный авторский надзор за работой дизель-гидравлических локомотивов и проходческих комбайнов.

SMT Scharf GmbH предлагает различные варианты и концепты в области организации логистики; квалифицированное сервисное обслуживание инженерами, прошедшими обучение в Германии; оперативность реагирования на возникшие технические сложности с поставленным оборудованием; своевременную поставку запасных частей за счет наличия склада запасных частей не только в городе Новокузнецк, но и в Ростове и Воркуте. И, безусловно, отличительной особенностью компании **SMT Scharf GmbH** является способность решать практически любые поставленные перед ней задачи, а также высочайшее качество и надежность производимого оборудования (эксплуатация до первого капитального ремонта от 20000 моточасов и более, в то время как у прочих производителей не более 10000 моточасов).

Уровень продаж оборудования компании **SMT Scharf GmbH** неуклонно растет. Сегодня нашими партнерами являются такие известные, являющиеся стратегическими и постоянными партнерами компании, как ЗАО «Распадская угольная компания», отраслевой холдинг «СДС-Уголь», ООО «Холдинг «Сибуглемет», ОАО «Мечел», ОАО «Южная угольная компания», ОАО «Белон», ОАО «Воркута-Уголь», ООО «Ростовская УК».

В 2012 году нашим партнером стал ОАО «Кокс-Майнинг», в ближайшее время планируется поставка двух дизелевозов DZ1500 2+3, оснащенных датчиками метана, на шахту «им. С.Д. Тихого».

В начале этого года в работу на шахте «Бутовская» (ОАО «Кокс-Майнинг») был запущен проходческий комбайн МК2BP (производства Dosco Overseas Engineering, Великобритания), обладающий высокой производительностью (в среднем за сутки проходит 10 погонных метров при крепости пород 7 по шкале проф. Протодеяконова, подробнее см. Таблица 1), которая обеспечивается высокой режущей силой, а также планетарным редуктором исполнительного органа с 2 скоростями.

Таблица 1
**ПРОХОДЧЕСКИЙ КОМБАЙН МК2BP
РЕЖУЩИЕ УСИЛИЯ И РАСХОД РЕЗЦОВ**

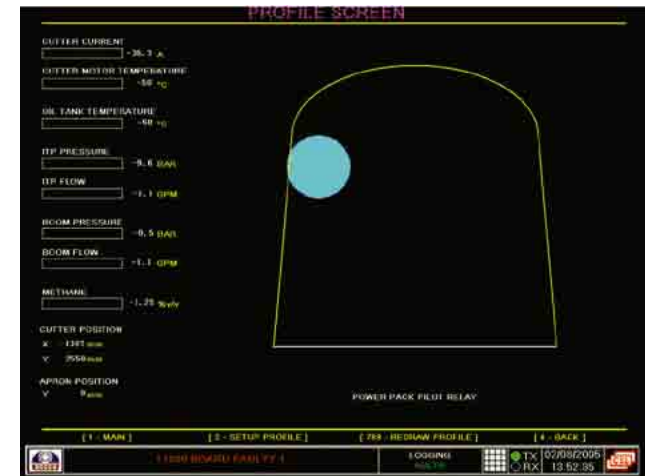
Страта	Усилие сжатия		Производительн. резания при 142 кВт аксиал. ЮО м3/час	РАСХОД РЕЗЦОВ м3/Резец
	МПа	PSI		
УГОЛЬ	27	4000	167	300
Аргиллит	41	6000	67	80
Аргиллит/ Алевролит	55	8000	42	50
Алевролит	69	10000	28	20
Алевролит/ Песчаник	83	12000	20	10
Песчаник	100	14700	13	3

Эта таблица приведена как пример и не может являться иллюстрацией для конкретного предприятия, т.к. много факторов, кроме твердости, могут влиять на способность вырубания.

Данные скорости вырубания – это скорости непрерывно вырубания для машины.

Эти оценки даны согласно опыту эксплуатации и условиям применения комбайнов Dosco, погрешность может составлять около 50% с учетом маневрирования и погрузки.

ИНДИКАТОР ПРОФИЛЯ ВЫРАБОТКИ



Используя индикатор профиля выработки, комбайнер может контролировать положение и движение режущей головки. Для удобства восприятия, режущая головка представлена кругом с тремя цветами: желтым - обозначен контур выработки; белым – уровень почвы; дополнительные линии указывают на приближение рабочего органа к нагребающим звездочкам на питателе. При приближении режущей головки комбайна белый цвет линии меняется на красный. Выход цветного круга положения режущей головки за границы контура выработки фиксируется.

На шахте «Распадская» в рекордно короткие сроки произведен монтаж секций крепи «Бьюсайрус» массой 32 тонны при помощи напочвенной транспортной системы ZL200-80-900. Протяженность трассы составляет более 3 километров.

Ведутся переговоры с «Донецкой угольной компанией» по поставке оборудования, производимого **SMT Scharf GmbH**.

SMT SCHARF GMBH ИМЕЕТ В СВОЕМ АРСЕНАЛЕ НОВЕЙШИЕ АВТОРСКИЕ РАЗРАБОТКИ, КОТОРЫЕ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПРОХОДЯТ ИСПЫТАНИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РАЗРЕШЕНИЯ НА РАБОТУ В РОССИЙСКИХ ШАХТАХ:

— «**SCHARMAN**» RK-D-25-40 – маневровое дизельное устройство (Рисунок 1), имеющее собственный привод, позволяющий осуществлять движение на уклонах до 25 градусов, и простую систему управления. Машина имеет сертификат безопасности АТЕХ 94/EG, модульное исполнение. Прошло успешное испытание на шахтах Воркуты;

— «**SCHATUN**» – гусеничный погрузчик (Рисунок 2) был специально разработан фирмой **SMT SCHARF GmbH** с целью повышения безопасности подземного транспорта. Сохранил хорошо себя зарекомендовавшие преимущества: простоту управления и равномерное распределение нагрузки по осям. Способен перевозить секции весом до 60 тонн со скоростью до 8 км/час на горизонтальных участ-



Рисунок 1

**«SCHARMAN» RK-D-25-40 –
МАНЕВРОВОЕ ДИЗЕЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО**

ках или преодолевать наклоны до 25 градусов. Изменяемый по отношению к гусеницам угол наклона погрузочной платформы позволяет оператору адекватно реагировать на особенности дорожного полотна, выбирая оптимальный дорожный просвет.

— Инженерами и конструкторами **SMT SCHARF GmbH** в настоящее время ведется работа по разработке дистанционных пультов управления для подвесных дизелевозов.

И хотя **SMT Scharf Gruppe** сравнительно недавно (только в 2008 году) вошла на российский рынок горношахтного оборудования, нам удалось завоевать доверие ведущих угольных предприятий Кузбасса и России. Подземные транспортные системы марки **SMT Scharf GmbH** производства Германии отлично зарекомендовали себя и показали высокие результаты.

На российском рынке компания ООО «СМТ Шарф» (г. Новокузнецк) является официальным дистрибьютером **SMT Scharf GmbH** (Германия) и выполняет функции управления, логистики, сервисного обслуживания, ремонта оборудования. Филиалы компании с функциями продажи, сервиса и обеспечения запасными частями расположены в Ростовской области и Республике Коми.



Рисунок 2

«SCHATUN» – ГУСЕНИЧНЫЙ ПОГРУЗЧИК

Компания стремится к расширению производства (приобретение станков и оборудования для ремонтных баз сервис-центров как в Кузбассе, так и в Воркуте, Ростове). Специалисты «СМТ ШАРФ» проходят обучение и стажировку в Германии и Великобритании. В престижных российских вузах проводится обучение сервис-инженеров не только по механической части, но и по электронике - приобретены стенды, полностью имитирующие работу всех основных узлов дизелевозов.

В планах новый вид сотрудничества с нашими давними и новыми партнерами – аренда дизелевозов.

Кроме того, наша компания проектирует, поставляет, монтирует и осуществляет техническое гарантийное и пост-гарантийное обслуживание систем для транспортировки людей, оборудования и материалов.

Наши специалисты готовы дать исчерпывающие и подробные ответы на любые поставленные вопросы со стороны наших клиентов. Мы постоянно расширяем круг взаимных интересов, ведем переговоры, готовы к сотрудничеству и можем наглядно доказать, что техника **SMT Scharf GmbH** является самой качественной, мощной и безопасной в мире!

Качество, надежность, компетенция и гарантия – вот наши основные преимущества!



Наши контакты в Новокузнецке:

Логвенков Андрей Анатольевич
Генеральный директор
ООО СМТ Шарф
654034, Россия, г.Новокузнецк
Технический проезд, 33
тел/факс: (3843) 36-03-77
сот. +7-923-510-20-20
andrey.logvenkov@smtscharf.com

Наши контакты в Германии:

SMT Scharf GmbH (СМТ Шарф ГмбХ)
Römerstrasse 104 (Рёмерштрассе 104)
59075 Hamm (59075 Гамм)
Germany (Германия)
Телефон: +49 (2381) 960 01
Телефакс: +49 (2381) 960 230
E-mail: sales@smtscharf.com

НЕТ УГЛЯ БЕЗ ТЕХНИКИ

Рост добычи угля в Кузбассе не останавливается, чему не в последнюю очередь способствует инвестиционная активность угольных компаний, направленная на модернизацию производства и создание производств с высокопроизводительными характеристиками. Закупая новое горно-транспортное и горношахтное оборудование (ГШО), предприятия ориентируются на такие его параметры, как производительность, стоимость, а также надежность и доступность в обслуживании.

ЧТО И СКОЛЬКО КУПИЛИ

По официальным данным департамента промышленности и энергетики Кемеровской области, за январь–апрель 2012 года угольные предприятия Кузбасса выдали на-гора 61,7 млн тонн угля, что на 2,7% больше показателя аналогичного периода прошлого года. С приростом к четырем месяцам 2011 года сработали ОАО «СДС-Уголь» (+1,94 млн тонн), ОАО «Кузбасская топливная компания» (+ 487,8 тыс. тонн), ЗАО «Стройсервис» (+ 319 тыс. тонн). Росту добычи «черного золота» способствовала в том числе инвестиционная политика компаний, направленная на модернизацию производства.

Так, холдинг «Сибирский деловой союз» в развитие своих угольных предприятий (находятся в составе или под управлением отраслевого подразделения ХК «СДС-Уголь») инвестировала в 2011 году 12,8 млрд рублей, что почти в три раза больше, чем в 2010 году. Значительная часть этих средств – 10,6 млрд рублей – была направлена на модернизацию производства, горно-транспортного и горно-шахтного оборудования, строительство новых предприятий, в частности

разреза «Первомайский» (был открыт в начале мая этого года) и обогатительной фабрики «Черниговская-Коксовая» (ввод в эксплуатацию намечен на 4-ый квартал 2012 года).

Только на «Первомайском» в 2012 году холдинг планирует добыть 3 млн тонн угля, а в течение трех лет вывести на проектную мощность 15 млн тонн. Естественно, что для выполнения таких амбициозных задач необходим высокопроизводительный технический парк. По данным пресс-службы «СДС-Угля», на разрезе уже запущены в эксплуатацию современные экскаваторы импортного производства: EX-5500 (с ковшем объемом в 27 кубометров); EX-3600 (21 кубометр); EX-2500 (15 кубометров). В комплексе с ними работают автосамосвалы грузоподъемностью 220–240 тонн.

Заключены контракты на поставку 2 экскаваторов P&H-2800 (33 кубометра), автосамосвалов грузоподъемностью 320 тонн, тяжелые бульдозеры. Инвестиции в строительство и развитие «Первомайского» до 2017 г. составят 16 млрд рублей, в том числе на приобретение основного оборудования – 13 млрд рублей.

ЗАО «Стройсервис» продолжает закупать технику в рамках масштабной инвестиционной программы по модернизации и развитию производственных мощностей угледобывающих предприятий компании. Только за прошлый год на эти цели было направлено 4,3 млрд рублей. Парк горнотранспортной техники разреза «Шестаки» пополнился в 2011 году несколькими 130-тонными БелА-Зами, современными гидравлическими экскаваторами Komatsu с объемом ковша 7 и 11 кубометров, отечественными ЭШ 10/70 и ЭКГ-10, американским буровым станком DML, а также двумя мощными японскими бульдозерами на гусеничном и одним на колесном ходу. Общая сумма инвестиций компании в предприятие в прошлом году составила 717,8 млн рублей. Как поясняет пресс-служба «Стройсервиса», поставка нового современного, высокопроизводительного оборудования соответствует стратегии компании по увеличению угледобычи и направлена на то, чтобы вывести разрез «Шестаки» на уровень стабильной добычи 1 млн тонн угля в год.

В рамках инвестиционной программы в 2011 году ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (КРУ) приобретало выемочно-погрузочную и бульдозерную технику, технологические автомобили и буровое оборудование, железнодорожный транспорт и вспомогательное оборудование. Всего в 2011 году на предприятия компании поступило более 280 единиц техники на общую сумму 7,4 млрд рублей.

Например, в прошлом году компания приобрела 12 новых экскаваторов, среди которых 3 экскаватора P&H-2800 с емкостью ковша 33 кубометра, один P&H-4100 – с емкостью ковша 56 кубометров производства компании Harnischfeger. Эта машина считается одной из самых крупных в мире. В России подобная техника есть только на разрезах КРУ. В настоящее время на предприятиях компании работают две такие машины.

По данным Кемеровской таможни, объём импорта в структуре внешнеторгового оборота Кузбасса за 2011 год составил 673,6 млн долларов и по сравнению с 2010 годом увеличился на 46,2% (на 213 млн долларов). Машины, оборудование и транспортные средства с удельным весом 68,7% импорта являются самой значительной группой товаров в импорте 2011 года (в 2010г. – 59,2%). Стоимость поставок машиностроения составила 462,6 млн долларов и увеличилась по сравнению с 2010 годом на 69,6% (на 189,8 млн долларов). Рост стоимости данных товаров произошел из стран дальнего зарубежья на 68,3%, из стран СНГ на 80,7%. Всего из стран дальнего зарубежья было ввезено 88,9% товаров этой группы стоимостью 411,2 млн долларов, из стран СНГ – 11,1% стоимостью 51,4 млн долларов. В частности, осуществлялся ввоз товаров продукции машиностроения и горно-шахтного оборудования. Среди крупнейших поставщиков товаров этой группы можно назвать Германию (33,5%), Польшу (13,4%), Китай (12,5%), Украину (11%), Чешскую Республику (9,5%), Соединенные Штаты (6,9%), Индию (2,8%) и Италию (2,4%).

Кроме того, с прошлого года на Бачатском угольном разрезе в режиме опытно-промышленной эксплуатации работает китайский экскаватор WK-35 с объемом ковша 33 кубометра. А только в первом квартале нынешне-



Разумные
технические
решения

WWW.RTR-SIBIR.RU

- Подшипники
- Ремни, цепи
- Смазки, уплотнения
- Инструмент
- Шкивы, втулки, звёздочки, муфты
- Официальный поставщик
- Консультации и расчёты
- Сервис, аренда инструмента

ООО РТР-СИБИРЬ

г. Кемерово
пр. Кузнецкий, 127А, офис 203
факс.: (3842) 28-69-56
тел.: (3842) 28-73-50
e-mail: rtr-sibir@mail.ru



го года КРУ приобрел 46 единиц техники, в том числе 35 карьерных самосвалов БелАЗ с объемом кузова от 45 до 220 тонн. Затраты на эти цели составили почти 4 млрд рублей. Кроме этого, с целью увеличения собственного подвижного парка было приобретено более 540 полувагонов. Всего в 2012 году компания планирует приобрести 2,5 тыс. полувагонов на общую сумму более 5,7 млрд рублей. В конце апреля КРУ завершил испытания первого в Рос-

В товарной структуре импорта региона действия Кемеровской таможни за январь-март 2012г. на долю машин, оборудования и транспортных средств (конвейер шахтный ленточный, дробильная установка, компоненты системы вдувания пылеугольного топлива для доменных печей и прокатного стана, проходческий комбайн, карьерные самосвалы, и пр.) пришлось 76,7% стоимостного объема ввезенных товаров, что на 20,6 процентных пункта больше чем в 2011г.

сии 32-кубового экскаватора ЭКГ-32Р (производство ООО «ИЗ-КАРТЭКС им. П.Г. Коробкова»). Презентация новой для российского машиностроения техники прошла на Краснобродском разрезе, где машина в течение полугода проходила комплексное тестирование. Эта машина – самая мощная на сегодняшний день из тех, которые в разные годы производились в СССР и России.

ОАО «Южный Кузбасс» приобрело в 2011 году около 60 единиц крупногабаритной техники. Для открытых горных работ – экскаваторы, бульдозеры, буровые станки, грейдеры. Для перевозки вскрышных пород и добытого угля – «БелАЗы», также обновляется парк автомобилей «малой технологии». Для предприятий подземной добычи угля в прошлом году были приобретены газоразделительный комплекс, вентилятор главного проветривания, ленточные конвейеры и др. Для обогатительных фабрик компании в 2011 году и за 4 месяца 2012 года приобретались необходимые для оборудования запасные части. В числе закупленной «Южным Кузбассом» зарубежной техники экска-

ваторы Komatsu различных типов, бульдозеры Caterpillar и Komatsu, буровые станки производства Sandvik-Tamrock-Driltech, два автогрейдера Komatsu, 13 самосвалов БелАЗ грузоподъемностью от 27 до 220 тонн, механизированная крепь китайского производства, оборудование производства фирмы Joy (очистной комбайн, перегружатель, забойный и завальный конвейеры). Покупала компания и технику отечественного производства – погрузчики «Кировец», газоразделительный комплекс, два буровых станка, ленточные конвейеры, перегружатель и дробилку.

ГОРНОТЕХНИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Стоит отметить, что угольными компаниями приобретается как импортное (включая китайское), так и отечественное оборудование. Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в пресс-службе ОАО «Южный Кузбасс», при выборе контрагента по поставке оборудования учитывается множество факторов, и требования перед проведением тендера прописываются в техническом задании. Закупаемая сегодня компанией техника отличается высокой производительностью, соответствует горно-геологическим условиям каждого из ее предприятий. «Производители, с которыми сегодня сотрудничает наша угольная компания, зарекомендовали себя как ответственные партнеры-поставщики и гарантируют обеспечение надежности в эксплуатации поставляемого оборудования, – поясняет представитель компании. – Также при выборе компании-производителя мы обращаем особое внимание на наличие и доступность сервисного центра, периода гарантийного обслуживания, постгарантийной технической поддержки, на наличие консигнационных складов, возможность дальнейшей модернизации. При соответствии всем этим требованиям не имеет значения, зарубежный это поставщик или отечественный».

Около четверти закупаемого ОАО «Южный Кузбасс» техники и оборудования – от производителей России и Белоруссии. Карьерные самосвалы БелАЗ, традиционно используемые на предприятиях открытой добычи угля компании, многими воспринимаются так же, как отечественная техника. Но на предприятиях компании работают также ►►



БОЛЬШЕГРУЗНЫЙ БЕЛАЗ: НАДЕЖНО И ЭФФЕКТИВНО

Новый этап динамичного посткризисного развития горнодобывающей промышленности Кузбасса выявил значительно возросшие потребности угольных предприятий в современной высокоэффективной технике. В первую очередь это коснулось компаний, ведущих разработку угля открытым способом – вновь создаваемые мощные угольные разрезы открывают перед экономической регионом большие перспективы, в связи с повышением угледобычи. Динамика освоения новых месторождений предпринята в прямой зависимости от комплектования предприятий современной большегрузной техникой. В Кузбассе на протяжении десятилетий сектор карьерного автотранспорта был традиционно представлен линейкой самосвалов Белорусского автомобильного завода (БелАЗ). И сегодня эти транспортные гиганты продолжают свой «карьерный рост» на разрезах Кузнецкого бассейна – но теперь уже в ином качестве. Начиная с 2009 года, официальный дилер БелАЗа ООО «КузбассБелАвто» осуществляет поставки, производит сервисное обслуживание и ремонт самосвалов нового поколения – оснащенных асинхронными тяговыми электроприводами (переменно-переменного тока).



О том, что будущее принадлежит именно таким машинам, и угольщики, и машиностроители пришли к выводу более десяти лет назад. Необходимость интенсификации угледобычи и раньше подталкивала к решению о значительном увеличении грузоподъемности карьерного автотранспорта. Эта необходимость предъявляла новые требования и к электрической трансмиссии карьерных самосвалов постоянного тока. Технологические особенности производства тяговых электромашин постоянного тока большой мощности (1 000 кВт и более) не оправдывает создание карьерных самосвалов грузоподъемностью более 220 тн с использованием электродвигателей постоянного тока по ряду причин:

- массогабаритные показатели нарушают компоновочный баланс;
- снижается надежность коллектора при больших рабочих токах;
- увеличение цены непропорционально увеличению мощности.

Более того повышение требований безопасности при эксплуатации требует принципиально новых подходов к системам управления тяговыми электроприводами для реализации оптимизирующих алгоритмов при разгоне, движении и торможении. Электродвигатель постоянного тока, давший возможность повысить грузоподъемность карьерных самосвалов в 70-е гг. XX века в 3-4 раза, достойно занял свою «нишу» на самосвалах грузоподъемностью 90-220 тн, но не смог обеспечить дальнейшее повышение грузоподъемности. Именно поэтому в 90-х годах прошлого столетия производители карьерных самосвалов обратили внимание на переменный ток и от опытных образцов перешли к промышленному изготовлению тяговых электроприводов на

базе асинхронных двигателей. Дальнейшее развитие электроники позволило реализовать неразрешимую ранее задачу – создать тяговый привод для карьерных самосвалов особо большой грузоподъемности – конкурентный по цене, превосходящий по тягово-динамическим характеристикам приводы постоянного тока и обладающий широкими возможностями в части оптимизации управления. Первый в мире промышленный тяговый электропривод переменного тока для карьерных самосвалов был произведен компанией General Electric в 1996 г. Тогда он использовался только для самосвалов грузоподъемностью 290 тн. В 2000 г. эта компания представила миру привод для карьерных самосвалов грузоподъемностью 136 тн, а в 2002 г. разработан тяговый электропривод переменного тока для самосвалов грузоподъемностью 220 тн.

Наряду с компанией General Electric на рынке карьерных самосвалов присутствуют приводы, производимые концерном Siemens AG. На угольных предприятиях Кузбасса приводы Siemens представлены в составе карьерных самосвалов БелАЗ 75600/75601 грузоподъемностью 320-360 тн, успешная эксплуатация которых проходит на ОАО «Черниговец» (ОАО ХК «СДС-Уголь»), филиалах ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» («Талдинский угольный разрез», «Бачатский угольный разрез»).

С 2009 г. на рынке появился уже отечественный производитель – ОАО «Силловые машины» (Санкт-Петербург), который производит и поставляет непосредственно для ОАО «БелАЗ» комплектные электроприводы для карьерных самосвалов г/п 160/240 тонн. Они представляют схему с генератором переменного тока ГСТ-800; ГСТ-1600-8 и асинхронными тяговы-

ми двигателями ТАД-5; ТАД-7. Сегодня на угольных предприятиях Кузбасса успешно эксплуатируются более тридцати карьерных самосвалов БелАЗ с тяговым электроприводом этого производителя. Эксплуатационники уже смогли по достоинству на практике оценить его преимущества.

Электротрансмиссия переменного типа обеспечивает меньшие эксплуатационные затраты и большую производительность при перевозках. Исклучение в системе узлов, подверженных износу, улучшает эксплуатационные характеристики карьерного самосвала и снижает стоимость его эксплуатации. Сила тока и напряжение, подводимые к тяговому электроприводу, изменяют крутящий момент и скорость движения самосвала, обеспечивая плавное изменение мощности при движении. Система электропривода обеспечивает непрерывное динамическое торможение, что снижает износ основных тормозов карьерного самосвала и повышает безопасность эксплуатации. Система управления переменного привода обеспечивает независимое управление тяговыми двигателями при пробуксовке и страгивании в тяжелых условиях, снижая тем самым износ шин. В конструкции электропривода переменного тока не используются щетки, коллектор и другие узлы, требующие частого обслуживания.

Процесс внедрения приводов переменного тока в составе карьерных самосвалов – это не только увеличение производительности и повышение коэффициента технической готовности, но и повышение безопасности эксплуатации карьерного автомобильного транспорта большой грузоподъемности.

экскаваторы «Объединенных машиностроительных заводов», буровые станки «Бузулуктяжмаш», конвейеры и другая продукция Анжерского, Юргинского, Копейского, Александровского машиностроительных заводов, производственного объединения «Гормаш», газоразделительные комплексы завода «Криогенмаш», продукция компании «Канам Сибсервис». «Продукция отечественных производителей отличается высоким техническим уровнем и отвечает требованиям международных стандартов», – утверждает коммерческий директор ОАО «Южный Кузбасс» Владимир Скулов.

По словам начальника отдела по планированию горно-го производства УК «Кузбассразрезуголь» Сергея Никитина, все оборудование приобретается в соответствии с основными критериями «цена–надежность–производительность». «Помимо этого, важным параметром является возможность осуществления сервисного обслуживания приобретенной техники в пределах региона», – отмечает он.

На разрезах компании «Кузбассразрезуголь» вся автотранспортная техника представлена карьерными машинами производства БелАЗ. Подвижной состав – тепловозы, железнодорожные краны, полувагоны и думпкары – отечественного производства. Почти половина всей используемой в компании экскаваторной техники – производства «ИЗ-КАРТЭКС». Как сообщил директор «Кузбассразрезуголь» Игорь Москаленко на презентации российского экскаватора ЭКГ-32Р, его стоимость составляет порядка 300 млн рублей, в то время как аналогичная техника импортного производства обходится в 16–17 млн долларов. ЭКГ 32-Р – третья машина производства «ИЗ-КАРТЭКС», которая успешно прошла промышленные испытания в рамках соглашения о сотрудничестве между КРУ и этим производителем, подписанного в 2008 году, и эксплуатируется на предприятиях КРУ.



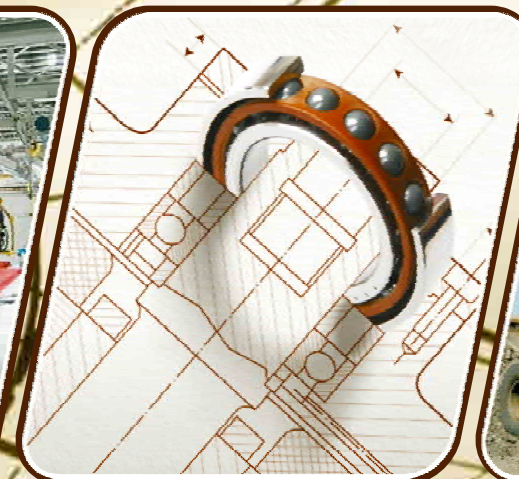
А вот пример, когда кузбасское предприятие наиболее активно сотрудничает с определенным зарубежным производителем, который, к тому же, построил свое производство в России. В марте 2012 года на разрезе «Шестаки» группы «Стройсервис» был запущен первый карьерный самосвал HD785-7 японской компании Komatsu, собранный на заводе «Комацу Мэнэфэкчуринг Рус» в Ярославле. ЗАО «Стройсервис» получил первую партию таких самосвалов российского производства как один из самых крупных клиентов Komatsu среди горнодобывающих компаний не только в Кузбассе, но и в России. Сейчас на пяти угледобывающих предприятиях «Стройсервиса» успешно работают более 50 единиц техники Komatsu. Это гидравлические экскаваторы с объемом ковша до 12 кубометров, средние и тяжелые бульдозеры, в том числе и колесные. В прошлом году было закуплено 16 карьерных самосвалов Komatsu HD-785-7 грузоподъемностью 91 тонна. Эти производительные, удобные в эксплуатации и комфортные для водителей машины уже хорошо себя зарекомендовали в условиях Кузбасса. Еще более 20 таких машин, часть из которых будет российской сборки, поступят в этом году. «Вся эта японская техника составляет современные горно-транспортные комплексы, которые существенно повышают производительность угледобычи наших предприятий», – поясняет заместитель технического директора ЗАО «Стройсервис» Михаил Медведев. – В 2012 году мы планируем добыть более 7 млн тонн угля, а к 2015 году – довести этот показатель до 10 млн тонн. Уверен, что техника Komatsu поможет нам постоянно увеличивать наш вклад в общую «копилку» угледобычи Кузбасса». По словам Михаила Медведева, открытие производства Komatsu в России позволяет сократить сроки доставки техники, стоимость и сделать ее обслуживание более быстрым.

ЧЕМ ВЗЯТЬ КЛИЕНТА

В условиях жесткой конкуренции и спроса производители горношахтного оборудования и сервисные центры пытаются в свою очередь соответствовать всем требованиям, чтобы завоевать потребителей, идут к ним не только с новыми предложениями своей продукции, но и сервиса. К примеру, американская компания «Joy Global Inc» в апреле нынешнего года начала строительство в Прокопьевском районе нового сервисного центра. Первоначально об этом проекте объявлялось еще в 2008 году, затем в июне прошлого года как уже об окончательном решении и о намерении открыть центр в декабре 2012 года, и вот, наконец, стройка была начата. «Joy Global Inc» поставляет в Россию технику «Joy Mining Machinery» и «P&H Mining Equipment» для подземных и наземных горных работ. Планируется, что новый кузбасский сервис-центр станет базой предприятия системы комплексного сопровождения оборудования Joy и P&H, которое эксплуатируется на территории РФ и Казахстана. Инвестиции в строительство сервис-центра корпорации в Кузбассе на данный момент оцениваются в 25 миллионов долларов. Примечательно, что этот проект включен в перечень приоритетных инвестиционных проектов Кемеровской области.

В июле прошлого года произошло слияние двух ведущих производителей горного оборудования – Bucyrus International Inc и Caterpillar Inc, что открывает новые перспективы на рынке сервисных услуг теперь уже по обслуживанию оборудования CAT, в частности карьерных самосвалов, колесных погрузчиков, гусеничных бульдозеров, автогрейдеров, колесных тракторов-скреперов, подземных погрузчиков, подземных самосвалов, подземных буровых установок и др. Годовой оборот ООО «Бьюсайрус Сервис» увеличился с 740 млн рублей в 2010 году до 1560 млн

ПОДШИПНИКИ ТЕХНОТОН



ДИСТРИБЬЮТОР «ЕВРОПЕЙСКОЙ ПОДШИПНИКОВОЙ КОРПОРАЦИИ»

650991, г. Кемерово, ул. Щетинкин лог, 8;
тел./факс: (3842) 36-07-56; тел.: 75-07-42; e-mail: tehton@mail.ru

млн рублей в 2011 году. Как пояснили в компании, увеличение оборота в 2011 году связано с тем, что в этот период ООО «Бьюсайрус Сервис» были переданы обязательства по обслуживанию гидравлических экскаваторов на территории от Урала до Дальнего Востока. Это вызвало резкое увеличение парка обслуживаемого оборудования. Также на 2011 год пришлось несколько других крупных проектов, в частности проект капитального ремонта оборудования, проект по продаже капитального оборудования (один гидравлический экскаватор RH120 и два гидравлических экскаватора RH90 для ООО «АНВ Групп»). Соответственно увеличилось и количество клиентов компании.

Стараются проявить себя и местные производители, в том числе работая на рынке соседних стран. В марте нынешнего года ООО «Юргинский машиностроительный завод» завершил изготовление горношахтного оборудования для донецких угольщиков, украинского шахтоуправления «Покровское». Секции крепи этого типа предназначены для новой лавы шахтоуправления, и по своим техническим характеристикам, заверяют на «Юрмаше», превосходят оборудование, эксплуатирующееся там в настоящий момент, что максимально соответствует горно-геологическим особенностям донецких лав. Заказ на изготовление комплекта секций крепи от украинских угольщиков поступил на завод год назад. В короткие сроки, учитывая все пожелания горняков, конструкторы «Юрмаша» спроектировали новую модель крепи, отличающуюся простотой конструкции, минимальным наличием силовой гидравлики и возможностью ведения очистных работ на пологих и наклонных пластах. Минимальная высота новой секции равна одному метру, а максимальное сопротивление давлению кровли достигает 950 кН на 1 квадратный метр. Аналогов такому оборудованию в России нет.

Другим продуктом, которым «Юрмаш», очевидно, намерен завоевать рынок (или хотя часть его), должен стать очистной комбайн нового поколения K750Ю, который завод представляет как изделие «с уникальными техническими характеристиками, не имеющее аналогов в России». Комбайн, предназначен для отработки угольных пластов от 1,5 до 4,15 метра и развивает скорость подачи до 15 метров в минуту. Но пока завод объявил об изготовлении только первого экземпляра комбайна.

Отечественным производителям непросто завоевывать или даже удерживать взятые позиции на рынке. Хотя, как показывает положение ведущих производителей ГШО, всё не так уж безнадежно, и уже тем более не бесперспективно, ведь они в любом случае ближе к своим потребителям, и отнюдь не сидят на месте, стараясь улучшить как качество выпускаемой продукции, так и последующего обслуживания. С одной стороны, возможное ухудшение в производстве горношахтного оборудования местные производители связывают «с жесткой конкуренцией, сложившейся на рынке ГШО в России между отечественными производителями и зарубежными поставщиками данного оборудования». Об этом сказано в отчёте старейшего кузбасского производителя ОАО «Анжеромаш», которому приходится «вести конкурентную борьбу за возможность осуществлять поставки своей продукции на шахты России как с отечественными производителями ГШО, так и с зарубежными фирмами, выпускающими аналогичную технику». С другой стороны, несмотря на жесткую конкуренцию со стороны как зарубежных, так и российских производителей и кризисные явления мировой финансовой системы, «Анжеромаш», сделав вывод в последнем отчёте предприятия, «имеет реальную возможность не только сохранить долю рынка забойных конвейеров, перегружателей и дробилок, но и увеличить ее в последующие годы».



КУЗБАССКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА: ПРОДУКЦИЯ ОТ ЛУЧШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

ООО «Кузбасская промышленная группа» (КПГ) уже более десяти лет известна на рынке Кузбасса как один из ведущих поставщиков подшипников отечественного производства. Доверие потребителей, в числе которых крупнейшие угольные гиганты области, предприятия машиностроения и химической промышленности, автоперевозчики, основано на надёжно отлаженных механизмах быстрой и своевременной поставки самого широкого ассортимента подшипников. А такие возможности компании рождаются только в результате долгого и продуктивного сотрудничества компании с лучшими российскими производителями.

Взаимное доверие, основанное на том, что далёкий от Европы дилер из Сибири уже не первый год демонстрирует ответственный и профессиональный подход к выполнению своих обязательств, связывает Кузбасскую промышленную группу с ведущими российскими производителями подшипников. Это и знаменитая группа предприятий, входящих в «Европейскую подшипниковую корпорацию» (ЕПК), качество продукции которых славилось на весь мир ещё в советские времена. И это ещё один известный производитель подшипников – ООО «СреднеВолжский Подшипниковый Завод» (СВПЗ), который выпускает сегодня подшипники для большегрузных самосвалов Белорусского автозавода (БелАЗ). Примечательно и то, что практика тесного сотрудничества Кузбасской промышленной группы не просто декларируется, а подтверждается реальным делом. На очередной выставке «Уголь России и Майнинг-2012» ЗАО «Кузбасская ярмарка» КПГ и СВПЗ выступят совместно, и продукция Самарских производителей будет представлена на едином стенде.

Говоря об участии Кузбасской промышленной группы в выставочном форуме такого масштаба как «Уголь России и Майнинг», стоит заметить, что её представительство среди лидеров мировой горнодобывающей индустрии – дело совсем не случайное. Дело в том, что КПГ имеет самое непосредственное отношение к угольной отрасли, ведь её основными заказчиками являются угольщики Кузбасса.



Вот потому и главная отечественная выставочная площадка, где представлено всё самое современное и передовое оборудование для потребностей горняков – лучший подиум для грамотной и объективной подачи своих возможностей, предложений, сервисных услуг. А компании есть что представить на выставке, есть о чём рассказать.

Говоря о методах работы компании, важно подчеркнуть те принципы, которые выдерживаются здесь уже более десятилетия. На складах компании всегда содержится полный ассортимент подшипников, которые могут потребоваться предприятиям кузбасского региона. Это позволяет полностью обеспечить любой запрос в запчастях на автотранспорт марки «БелАЗ». Экстренные заказы могут быть выполнены здесь даже в выходные или праздничные дни. А любые претензии к качеству рассматриваются и удовлетворяются сразу и на месте. Каждому ясно, насколько такой подход к делу важен для потребителя.

Сегодня Кузбасская промышленная группа – участник международной выставки. И её ответственность в этот раз очень серьёзна и высока. Ведь предоставление продукции совместно с заводом-производителем, соседством с крупнейшим дилером «БелАЗа» ООО «КузбассБелАвто» – это признаки того, что крупные партнёры доверяют компании по большому счёту. А ещё это – хороший знак потребителям, подтверждение высокой репутации официального дилера, обслуживающего крупный промышленный регион.

Сегодня основными заказчиками Кузбасской промышленной группы являются ведущие угледобывающие предприятия региона. Это такие мощные холдинги как «Кузбассразрезуголь», «Сибирский деловой союз», «Распадский уголь», «Междуречье», «Кузбасская топливно-энергетическая компания», «Стройсервис», промышленные предприятия, в числе которых теперь и ОАО «Азот». Многолетнее сотрудничество КПГ с ними год от года растёт, укрепляется взаимное доверие партнёров, что даёт возможность развивающейся компании хорошо видеть перспективы и строить планы на будущее. Перспективы Кузбасской промышленной группы действительно большие – стремительное развитие угольной, открытие новых разрезов и шахт, повышение объёмов угледобычи и переработки дают самые оптимистичные прогнозы. Всё большее количество предприятий выбирают для своей большегрузной техники подшипники для карьерной техники от лучших её производителей – «СреднеВолжского Подшипникового Завода» и предприятий «Европейской промышленной корпорации». И в признании этого качества есть немалая доля труда специалистов «Кузбасской промышленной группы» – её оперативности, надёжности, качества сервисных услуг.



650099, г. Кемерово, ул. Кирова, 23
тел.: (384-2) 36-62-95, тел./факс: 36-99-02
E-mail: kuzpg@mail.ru

НАВЕСИТЬ И ИЗВЛЕЧЬ

Сегодня за сбыт своей продукции на рынке горного оборудования Кузбасса борются множество компаний, как из России, так и ближнего и дальнего зарубежья. Для производителей техники имеет значение присутствие в каждой отдельной рыночной нише. И там конкуренция может быть даже сильнее. Так происходит, к примеру, в производстве навесного горного оборудования, где российские и украинские производители испытывают сильнейшее давление со стороны конкурентов из Кореи, Японии и Китая. Фирмы из первых двух стран уже давно освоились на постсоветском рыночном пространстве, а вот изделия из КНР ещё недавно можно было бы и не брать в расчёт в связи с их малым сроком жизни на рынке, если бы ни одно «но». Китайские производители техники наращивают обороты с завидным постоянством и намерены вытеснить не только соседей, но и других производителей, к примеру, из Швеции и США. Российским предприятиям, выпускающим навесное горношахтное оборудование, в таких обстоятельствах можно рассчитывать только на историческую лояльность потребителей.

Для Кузбасса, где главной отраслью выступает горная промышленность (добыча угля, железной руды), выбор и приобретение соответствующей техники и оборудования – важнейшая часть стратегии развития. Объёмы производства растут, старая техника и оборудование изнашиваются, требуются замена и новые покупки, как полных комплектов, так и запасных частей и комплектующих. Как правило, собственники угольных компаний приобретают и комплектующие, и экскаваторы одной марки. Предложения компаний приобрести только комплектующие к гор-

но-добывающему оборудованию не всегда находят отклик на рынке. Навесное оборудование отдельной строкой финансирования при покупке горной техники угольщиками не рассматривается: закупка происходит комплексно, и ковши, к примеру, отдельно от экскаваторов не приобретаются. Это связано в первую очередь с нецелесообразностью вложений. Как пояснили в пресс-службе одной из угольных компаний, «ковши – самая дорогая деталь в экскаваторе, и приобретать её отдельно «про запас» нерационально». Нет пока и данных по импорту таких изделий,

как отдельное навесное оборудование, хотя очевидно, что по всему Кузнецкому бассейну это могут быть совокупные приобретения на десятки миллионов долларов ежегодно, и такие покупки будут только расширяться. В сложных машинах и агрегатах множество работающих частей, они редко изнашиваются одновременно, чтобы менять всю машину сразу, и, значит, с ростом рынка горной техники и оборудования в целом будет расти рынок запасных частей.

«При выборе контрагента по поставке оборудования учитывается множество факторов, – говорит Владимир Скулов, коммерческий директор ОАО «Южный Кузбасс», – и требования перед проведением тендера прописываются в техническом задании. Для эффективного использования техники в производственном процессе необходимо, чтобы она соответствовала горно-геологическим условиям, а также применяемым технологиям каждого из предприятий. Учитываются объём и тип ковша, тип породы, качество металла, условия эксплуатации. Особенно важно обеспечение надёжности в эксплуатации поставляемого оборудования. Период гарантийного обслуживания, постгарантийная техническая поддержка, наличие консигнационных складов, возможность дальнейшей модернизации – при серьезных инвестициях в техническое перевооружение производства все эти моменты имеют значение».

«На открытых горных работах предприятий «Разрезуправление «СУЭК – Кузбасс» работает 19 экскаваторов отечественного производства и 4 импортного, – говорит Станислав Лунев, главный механик «Разрезуправления «СУЭК – Кузбасс». – В отечественном экскаваторном парке одним из самых распространенных является карьерный экскаватор ЭКГ-5А с объёмом ковша 5 кубометров (механическая лопата) производства завода «УРАЛМАШ». Такая машина в работе показывает себя вполне надёжной, приспособленной для работы в самых разнообразных горно-геологических условиях. Несмотря на то, что эти экскаваторы имеют довольно приличный срок эксплуатации, они и сегодня продолжают интенсивно эксплуатироваться. Основными плюсами эксплуатации ЭКГ-5А можно назвать высокую ремонтпригодность данной модели, отсутствие дефицита запчастей и комплектующих материалов, а также возможность работы при более низком температурном пороге, чем у импортной техники. Эти экскаваторы уверенно обеспечивают производственную программу разреза «Майский». Кроме ЭКГ-5А, на разрезах компании «СУЭК – Кузбасс» работают экскаваторы ЭКГ-10 производства ПО «Ижорский завод» (на разрезе «Камышанский»), шагающие экскаваторы ЭШ-10/70 (на всех трех разрезах) с вместимостью ковша 10 кубометров (драглайны) производства крупнейшего украинского изготовителя горнорудного оборудования «Новокраматорский машиностроительный завод» (НКМЗ, Украина)».

Основной особенностью ковшей к отечественным экскаваторам, отмечает Станислав Лунев, является то, что они изготовлены из высоколегированной стали, которая устойчива к абразивному износу. В среднем срок службы ковшей для экскаваторов ЭКГ отечественного производства при нормативной нагрузке составляет 6–8 лет. «Если проследить закупки ковшей на предприятия «Разрезуправления «СУЭК – Кузбасс» за последние три года, то можно сказать, что в основном приобретаются ковши к шагающим экскаваторам, поскольку у ковшей ЭШ 10/70 срок службы со-»



Гидромолоты карьерные Profbreaker (Ю.Корея) для экскаваторов массой до 120т.



+7(4932) 35-35-00
www.profdst.ru info@profdst.ru

КАРЬЕР КОМПЛЕКТ  **Запасные и изнашиваемые части для импортного дробильно-сортировочного оборудования**
www.ccomplete.ru

ПОСТАВКА ЗАПАСНЫХ И ИЗНАШИВАЕМЫХ ЧАСТЕЙ ДЛЯ ДРОБИЛЬНО-СОРТИРОВОЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ Sandvik, Metso Minerals, Extec, Fintec, Terex Finlay, Hartl и т.д.

Брони и футеровки для конусных и щековых дробилок, билы, молотки – все из стали с высоким содержанием марганца (повышенная износостойчивость).



ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПРИ ЛУЧШЕЙ СТОИМОСТИ НА РЫНКЕ!

Сообщите о Ваших потребностях нашим специалистам, и мы включим необходимые Вам детали в нашу складскую программу.
Тел. (812) 777-78-3-90, факс (812) 777-78-90; e-mail: order@ccomplete.ru

ставляет два-три года. Служба материально-технического снабжения разрезов приобретает ковши производства НКМЗ, Томусинского ремонтно-механического завода и Бородинского ремонтно-механического завода (СУЭК), – уточняет он.

ОАО «Белон» в этом году закупило 3 ковша «в качестве опытных образцов емкостью 0,7, 4 и 4,3 кубометра у ООО «Металло-Техническая Группа» (Санкт-Петербург), выполненные из стали Hadrox». Как пояснил и.о. генерального директора ОАО «Белон» Валерий Ануфриев, «комментарии о предпочтениях между импортными и российскими производителями пока преждевременны в связи с небольшим сроком эксплуатации ковшей».

«Для собственников часто важнейшим фактором при приобретении новой техники, – говорит Кутузов Алексей, заместитель коммерческого директора ООО «Профессионал», – являются гарантийные обязательства, которые накладывают производители горной спецтехники. Согласно этим обязательствам, существует ряд ограничений по использованию ковшей других производителей. Да и процедура согласования совместимости оборудования при монтаже неоригинального производства сложная».

Тем не менее, можно заметить, как российские производители навесного оборудования всё чаще отступают перед поставками зарубежных производителей. К причинам этого можно отнести их активную маркетинговую политику, привлечение партнёров комфортными условиями лизинга и системой дополнительных бонусов. Да и авторские разработки южнокорейской, китайских и европейских производителей нередко впечатляют горняков. Поэтому на кузбасских разрезах становится больше машин под марками Hitachi, Komatsu, P&H, Caterpillar и др.

Отечественные марки представлены не столь разнообразно, но зато «берут» количеством – на разрезах ОАО «Южный Кузбасс» работает 67 экскаваторов отечественного производства и только 12 единиц техники от японских производителей. При этом дополнительных ковшей приобретать не планирует ни «Южный Кузбасс», ни «Разрезоуправление «СУЭК – Кузбасс», да и другие угольные разрезы.

«Ковши к экскаваторам импортного производства более легкие за счет применения особых сталей, а от абразивного износа защищены специальными накладками – футеровкой, что позволяет существенно продлить срок службы ковша. Приобретение ковшей на экскаваторы импортного производства «Разрезоуправлением «СУЭК – Кузбасс» в ближайшее время не планируется, так как экскаваторы еще новые, – комментирует Станислав Лунев. – У специалистов разрезов есть возможность за счет грамотной эксплуатации техники и своевременной замены защиты максимально сохранить ковши. Однако уже сейчас технической службой предприятия ведется активная работа по изучению производства и применения ковшей к экскаваторам импортного производства как российских производителей, так и зарубежных на предмет цена-качество».

Тенденции рынка явно и косвенно указывают на то, что в ближайшее время, возможно, и произойдет перераспределение интересов собственников шахт в пользу приобретения горной техники не полными комплектами, а путем докупки комплектующих. Ведь как бы там ни было, ковши были и остаются расходными материалами при открытой добыче угля. А значит, рано или поздно спрос на них достигнет уровня предложений, и тогда уже можно будет делать выводы, кто из производителей горной техники останется в авангарде продаж. ■

АТТЕСТАТ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ

Безопасность является одной из базовых потребностей человека независимо от того, где он находится: дома, на работе, в общественном месте. Проводя до трети жизни на рабочем месте, каждый заинтересован в том, чтобы условия его труда соответствовали нормам безопасности. По словам генерального директора ООО «АЦЛИ» Сергея ВОЛШИНА, государство требует от каждого работодателя, не только соблюдения этих требований при создании рабочего места, но и формального подтверждения того, что эти условия выполняются. Поэтому аттестации рабочих мест по закону является обязательной для всех компаний – каждый работодатель обязан подтверждать соответствие собственных рабочих мест нормам безопасности не реже 1 раза в 5 лет.



– Сергей Юрьевич, для чего вообще проводится аттестация рабочих мест?

– Аттестация рабочих мест – это обязательная процедура для любой организации вне зависимости от формы собственности и размера. Когда наша компания производит оценку состояния условий труда на рабочих местах, мы не только составляем карту аттестации рабочего места, но и даем рекомендации работодателю по улучшению его состояния, разрабатываем мероприятия по приведению условий труда в соответствие с государственными нормативными требованиями охраны труда. Результаты аттестации используются для контроля состояния условий труда на рабочих местах, оценки профессионального риска, подготовки контингентов, подлежащих обязательным медицинским осмотрам работников, а также и для предоставления компенсаций работникам, занятым в неблагоприятных условиях труда. Аттестация проводится ради сохранения жизни и безопасности работника. Работодатель должен знать: в соответствии с действующим законодательством в случае выявления профессионального заболевания у работника, ответственность лежит на нем, работодателю придется оплачивать своему специалисту потерянный заработок.

Некоторые работодатели считают, что аттестация рабочих мест – это лишняя трата денег, но случаи травматизма на предприятии обходятся в конечном итоге дороже. Это не только оплата больничного листа, могут быть и штрафы, административная и даже уголовная ответственность. Кроме уменьшения травматизма и заболеваемости, аттестация рабочих мест дает возможность снижения страховых взносов: организация может получить скидки к тарифам на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний до 40%. Более того, Фонд социального страхования может частично возместить затраты работодателя на аттестацию и улучшение условий труда работников – до 20 % сумм страховых взносов, начисленных за предыдущий год.

Если аттестация не проводится, компании и руководители выписывают штраф или приостанавливают деятельность предприятия на срок до 90 суток.

– Компания «АЦЛИ» специализируется только на проведении аттестации рабочих мест по условиям труда?

– В 2010 году мы начинали работать как аттестующая компания. Тогда для нас это был основной вид деятельности. Сегодня спектр предлагаемых услуг достаточно широк. Мы предлагаем полный комплекс услуг в сфере охраны труда, промышленной и экологической безопасности. Это аттестация рабочих мест и проведение производственного контроля, разработка и согласование экологической документации: расчет СЗЗ, томов ПДВ, разработка ПНООЛР, расчёт платы за негативное воздействие на окружающую среду, выполнение статистических отчетов по экологии, реализация спецодежды и обуви, средств индивидуальной защиты, производство стандартных и индивидуальных сушильных камер для спецодежды и обуви серии СКС, производство планов эвакуации и нанесение маркировки опасных мест.

Кроме того, в Минздравсоцразвития мы аккредитованы как обучающая компания, проводим информационные семинары для специалистов по охране труда, подготовку по пожарно-техническому минимуму и обучению по электробезопасности. Учебный центр проводит удобные для работодателя выездные семинары и дистанционное обучение подготовки специалистов по охране труда. Недавно у нас появилась новая услуга – энергоаудит, особенно востребованная строительными организациями.

Компаниям, имеющим в штате менее 50 работников, мы можем предложить разовый аудит и постоянный аутсорсинг полностью взятую на себя ответственность за деятельность по охране труда в Вашем предприятии. Мы постоянно следим за обновлениями и разрабатываем новшества в охране труда и безопасности, чтобы предлагать своим клиентам более современные и разнообразные услуги, позволяющие сократить временные и финансовые затраты заказчиков.



ООО «АЦЛИ»:
г. Кемерово, ул. Красноармейская, д. 136,
оф. 523, 525, 527
тел.: (384-2) 46-50-10, 46-50-09.
г. Новокузнецк, ул. Орджоникидзе, 35, оф. 407,
тел.: (384-3) 46-36-92
www.atonot.ru, e-mail: info42@atonot.ru



ООО «ЛИНК»
Официальный дилер ЗАО «ТехноГрэйд»
по продажам и сервисному обслуживанию
техники HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES CO., LTD
на территории Кемеровской обл.



HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.
ТехноГрэйд
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР HYUNDAI

ООО «ЛИНК» ПРЕДЛАГАЕТ:

- большой выбор техники HYUNDAI и навесного оборудования для горной промышленности, дорожного строительства, сельского и лесного хозяйства со складов в России, а также на заказ;
- оперативные сроки поставки техники;
- разнообразные формы оплаты;
- весь спектр сервисного обслуживания, включая двигатели Cummins
- материалы Loctite, производства Henkel, для ремонта техники.
- расходные материалы: фильтры, масла, смазки для спецтехники.
- запасные части на технику HYUNDAI, Stalowa Wola, Komatsu.



ООО «ЛИНК»
650036, г. Кемерово, ул. Терешковой, 41
Тел./факс.: (3842) 31-29-66, 31-29-78, 31-62-58
www.link42.ru
e-mail: technics@link42.ru, link-keмерово@yandex.ru

«КЕМЕРОВСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ»: ШИРОКИЕ СЕРВИСНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Крупнейшим в России и одним из ведущих в мире производителем грузовых автомобилей, двигателей и автобусов в настоящее время выступает компания «КАМАЗ». Ее представитель в Кузбассе сегодня, ООО «Кемеровский автоцентр КАМАЗ», — это торгово-сервисное предприятие широкого профиля. Оно соединяет в себе крупный центр продаж готовых автомобилей и запасных частей и станцию технического обслуживания (СТО) грузовых автомобилей, оснащенную самым современным технологическим оборудованием с широкими сервисными возможностями.



Как подчеркивает Юрий Финк, главный инженер автоцентра КАМАЗ, «для начала наша станция имеет очень удобное расположение, не внутри городской застройки, куда неудобно добираться большегрузным автомобилям, а непосредственно на федеральной автотрассе М53 «Байкал» (Новосибирск — Иркутск) на самом въезде в Кемерово». До неё легко добираться, и так же просто направиться по федеральной трассе в любую сторону, либо на южный выезд из города в направлении Ленинск-Кузнецкого и Новокузнецка. Никаких потерь времени и затрат топлива.

Стоит напомнить, что существующий с 1979 года «Кемеровский автоцентр КАМАЗ» три года назад построил новый торгово-сервисный комплекс в составе СТО, склад запасных частей, торговую площадку на 100 автомашин, административно-бытовой комбинат с выставочным залом, магазином и столовой. По сравнению с прежним помещением сервисного центра площадь нового увеличилась в 5 раз и составила 10 тысяч кв. метров.

Производственное ядро нового комплекса, конечно, — станция технического обслуживания. Главное её преимущество и основное достоинство в современном оснащении и в наличии высококвалифицированных подготовленных кадров. СТО располагается в просторном здании общей площадью 3000 кв. метров, имеет 60 рабочих мест при двухсменном графике работы. В составе станции автомойка, участки диагностики, шиномонтажа, ремонта (8 постов), технического обслуживания (4-6 постов), агрегатный, обкатки двигате-

лей, сварочный, ремонта топливной аппаратуры, ремонта электрооборудования, ремонта тормозной аппаратуры, механический, аккумуляторный, компрессорная, участок предпродажной подготовки.

Естественно, что обслуживание автомобилей, поступающих в Кемеровский автоцентр КАМАЗ, начинается с мойки. Грузовикам она тоже нужна. Для этого СТО располагает мощной мойкой наружных и внутренних поверхностей автомобилей современными средствами. «Танки грязи не боятся» было сказано про КамАЗы, но для нормального технического обслуживания, автомойка обязательна. На СТО автоцентра она оснащена установкой для мойки днища, двумя аппаратами высокого давления и водопылесосом (всё — от немецкой фирмы KARCHER), пройдя которые грузовик очищается от самых застарелых и прочных загрязнений, включая масло, битум и т. п.

Участок диагностики станции техобслуживания позволяет эффективно выявлять всевозможные неисправности любой машины и любой его части ведь он оснащен линией технического контроля с со всеми необходимыми стендами, а специализированное программное обеспечение «МАХА Офис» обеспечивает вывод результатов оценки технического состояния автомобиля. На роликовом тормозном стенде можно оценить состояние тормозной системы автомобиля (но вначале его тут же взвешивают). Прибор проверки фар позволяет выявить и исправить изъяны в регулировке светового потока фар, дымометр — проверить уровень выхлопов, стенд для контроля геометрии — установить любые отклонения от правильного расположения не только колес автомобилей, но и его осей относительно рамы. С помощью переносного комплекта проводится диагностика двигателей. Все результаты исследования автомобиля формируют базу



данных технического состояния автомобиля и вносятся в его карту автоматически с помощью специализированного программного обеспечения.

Как подчеркивает Юрий Финк, диагностировать можно практически любой автомобиль, и в практике «Кемеровского автоцентра КАМАЗ» уже есть случаи, когда на СТО обращались за помощью водители зарубежных большегрузов и получали ее. Даже в весьма сложных случаях отказа компьютера автомобиля. Опытные специалисты автоцентра в состоянии найти причину поломки и устранить ее на любом грузовике. С такой оснасткой и опытными кадрами «Кемеровский автоцентр КАМАЗ» готовится получить разрешение на оказание услуг проведения обязательного технического осмотра грузовых автомобилей.

Участок технического обслуживания рассчитан на работу с любыми автотранспортными средствами и может пропускать от 6 до 10 автомобилей в день. В его оснащении присутствует вся необходимая аппаратура и оборудование — два подъемника, маслораздаточная колонка, пылесос влажной и сухой уборки автопогрузчик, подметальная машина, солидолонанетатель и др. Характерно, что отработанное машинное масло в автоцентре КАМАЗ полностью и с пользой для дела утилизируют в двух отопителях. Юрий Финк поясняет, что собираемого за год масла хватает практически на половину потребностей центра в отоплении, его использование позволяет экономить недешевый в наше время природный газ. Важно еще и то, что в отопителях масло сжигается практически полностью, без выбросов.

Значительной мощностью, 10 автомобилей в день, обладает и участок ремонта автомобилей центра КАМАЗ. Обученный персонал и отличная оснастка — семь электрогидравлических подъемников на 22,5 и 18 тонн, передвижной подъемник на 30 тонн, два мостовых крана, выпрессовщики пальцев и шкворней, электрогидравлический гайковерт, инструментальные тумбочки — позволяют производить авторемонт любой сложности. Добавьте сюда и другие ремонтные участки — шиномонтажа, агрегатный, ремонту электрооборудования, ремонта топливной аппаратуры, механический, ремонт тормозной аппаратуры.

Агрегатный участок центра с высококвалифицированными специалистами и современным оборудованием — прессом, сборочными и проверочными стендами, станками, — может отремонтировать до 12 двигателей, 14-16 коробок переключения передач (КПП) и столько же редукторов в месяц. Он располагает установкой для мойки агрегатов, которая идеально очищает их от смолистых и масляных отложений, позволяя затем произвести идеальную дефектовку. Участок обкатки двигателей позволяет производить приработку и испытания различных двигателей внутреннего сгорания, —



дизельных, инжекторных, карбюраторных, — причем в трёх режимах: холодной обкаткой, горячей без нагрузки, и горячей под нагрузкой. Процесс обкатки производится автоматизировано на обкаточном универсальном стенде.

Участок ремонта топливной аппаратуры оснащен стендом для испытания и регулировки топливного насоса высокого давления, стендом проверки форсунок. Участок ремонта электрооборудования предназначен для проверки, регулировки и ремонта автомобильного электрооборудования. Он оснащен стендом, который позволяет проверять техническое состояние стартеров мощностью до 11 кВт, генераторов мощностью до 6,5 кВт, реле-регуляторов к генераторам, резисторов и полупроводниковых приборов в составе схем автомобильного электрооборудования, коммутационных реле, реле указателей поворотов, реле стартера.

Ремонт тормозных систем производится на специализированном участке. Установленный на нем стенд К-245 позволяет проверять аппараты пневмоприводов тормозной системы и дополнительных систем автомобиля, а стенд N-332 в комплекте с приспособлением для инверсной клепки — как расклепывать, так и клепать заново тормозные колодки.

Следует учесть, что на СТО есть также оснащенный универсальными станками швейцарского производства механический участок, участок зарядки аккумуляторов и сварочный участок, шиномонтаж. Очевидно, что с такими мощностями станция технического обслуживания «Кемеровского автоцентра КАМАЗ» обладает самыми широкими сервисными возможностями.

**ООО «КАМАЗ»,
Кемеровский
автоцентр**

ул.Терешковой, 76
тел. (3842) 31-95-05
тел. (3842) 31-96-00
факс (3842) 31-96-03
office@kamaz-kem.ru



ВАГОНЫ ТРОНУЛИСЬ

Второй год подряд самой быстрорастущей подотраслью машиностроения Кузбасса является вагоностроение. Ставка на новое для Кузбасса производство, как говорят и представители власти и бизнеса, сработала на 100%. И хотя сейчас кузбасские промышленники не жалуются на нехватку вагонов, появившаяся несколько лет назад подотрасль имеет неплохие перспективы дальнейшего развития. С условием, что удастся организовать полный цикл производства.

ПОД ЗАВЯЗКУ

Согласно данным Кемеровстата, в прошлом году производство транспортных средств и оборудования в регионе увеличилось на 86,5%. Это рекордный показатель не только для обрабатывающей отрасли (+7,3%), но и в целом для кузбасской промышленности (+3,9%). Понятно, что в прошлом году такие темпы были объяснимы посткризисным развитием. Но и сейчас подотрасль развивается высокими темпами. По итогам первого квартала текущего года, как показывает статистика, индекс производства транспортных средств и оборудования составил 114,9%, тогда как по обрабатывающим производствам в целом – 106,2%. И главный фактор такого развития – это рост производства вагонов.

Так, Кузбасская вагоностроительная компания (КВСК, филиал ОАО «Алтайвагон», входящего в состав холдинговой компании «СДС-Маш») в марте текущего года достигла рекордных показателей, выпустив 180 полувагонов. Для сравнения: даже в максимально благополучный для промышленности предкризисный год машиностроители смогли выпустить с заводского конвейера всего 137 вагонов. При

этом, как говорит директор КВСК Андрей Барбашев, 180 вагонов – это не предел в технологическом и экономическом плане, и в ближайшее время предприятие планирует дальнейшее увеличение производства.

Другой производитель вагонов в Кузбассе – ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» (НКВЗ), увеличил производство на 210%. В прошлом году было произведено 2889 полувагонов модели 12-9085. Что поставило предприятие на 7-е место в списке производителей вагонов России и 11-е в списке 46 производителей бывшего СССР. «Если бы не перебои с поставками литья, этот показатель был бы ещё выше, – говорит генеральный директор предприятия Евгений Подъяпольский. – Росту же способствовала в первую очередь стабилизация экономической ситуации в стране, ну и, конечно, завершение модернизации вагоностроительного производства на заводе, выстраивание технологической цепочки. ОАО «НКВЗ» находится на стадии становления: предприятию всего 4 года, и оно только выходит на производственные мощности. На 2012 год в планах завода произвести 4800 полувагонов модели 12-9085».



На заседании Сибирского межрегионального транспортного координационного совета в Кемерове Владимир Якунин подчеркнул, что вопрос нехватки подвижного состава уже снят с повестки дня, дефицита вагонов нет

Как подчеркнул на заседании Сибирского межрегионального транспортного координационного совета в Кемерове президент «РЖД» Владимир Якунин, вопрос нехватки подвижного состава уже снят с повестки дня, дефицита вагонов нет. Тем не менее действующие в России вагоностроительные мощности, свидетельствуют представители угольных компаний, сегодня заняты «под завязку». Поставки вагонов приходится ожидать несколько месяцев, как самые востребованные иномарки в автосалонах.

По словам начальника областного управления промышленности Юрия Ударцева, сегодня в Кузбассе, главном грузоотправителе Сибири, «остроты недостатка вагонов нет». Проблема, по его словам, в диспетчеризации вагонов. Однако сейчас на первый план выходит не просто потребность, прежде всего частных перевозчиков, в новых вагонах, а требования к состоянию действующего парка подвижного состава. «Если пойти от норматива пробега эксплуатации вагонов, то в этом плане есть некий пробел. Раньше был большой процент износа парка. Сейчас проблема стала менее острой. Но она есть, и останется на ближайшие годы. Второе направление – это модернизация вагонов. Сейчас в отрасли ведется работа по совершенствованию модельного ряда, по увеличению грузоподъемности вагона за счет снижения его веса», – говорит Юрий Ударцев. Так, если НКВЗ с момента своего запуска выпускает полувагон модели 12-9085, то сегодня предприятие сертифицирует полувагон модели 12-9850. Его преимущества – увеличенные срок

По данным ОАО «Российские железные дороги», с 1992 по 2001 год процент износа фондов российских железных дорог вырос с 36,5% до 57,4%. В 2008 году средний возраст вагонного парка в России в целом достиг 26 лет, а его износ составлял более чем 60%. При этом возраст парка всех дочерних обществ компании равнялся 22,1 года, износ – 80%. В целом необходимость замены подвижного состава, по разным оценкам, сегодня составляет от 30 до 100 тыс. единиц ежегодно. В 2009-м на российский рынок было поставлено свыше 90 тыс. единиц, в 2010-м – 84 тыс. В 2011 году этот показатель стал рекордным за последнее десятилетие – почти 115 тыс. единиц вагонов. По прогнозам, в 2012 году производство вагонов может вырасти до 120 тыс. единиц.



RUBBER FROG TECHNOLOGY AND QUALITY

ОАО «Уральский завод РТИ»
ВЫВОДИТ НА РЫНОК НОВЫЙ
ТОВАРНЫЙ ЗНАК – rubber frog.

Rubber frog TECHNOLOGY AND QUALITY (в пер. с англ. – резиновый лягушонок технология и качество) – международный бренд, позволяющий представлять продукцию предприятия как на отечественном, так и на мировом рынках.

Разработка нового товарного знака стала последовательным этапом модернизации производства Уральского завода РТИ.

Новый товарный знак разработан с учетом передового мирового опыта и современных тенденций в логостроении. Образ лягушки символизирует собой материал – резину, из которой производятся изделия Уральского завода РТИ, ее основные качества и свойства – гибкость, пластичность, возможность трансформироваться и приобретать новую форму. Четкость силуэта, детальная прорисовка контура графического изображения лягушки подчеркивают точность производства, неукоснительное следование технологии и нормативам производства, а также высокое качество продукции.

«Товарный знак «rubber frog» представляет собой графическое изображение (силуэт) лягушки и сопутствующую надпись на английском языке – Ural RTI MINERALS (Ural Rubber Technology Industry MINERALS, где Ural – Урал – указание месторасположения производителя, Rubber Technology Industry – технология производства резины, MINERALS – дословно «минералы» – указание на отраслевую принадлежность предприятий-потребителей продукции).

Продукция Уральского завода РТИ широко известна тысячам потребителей в России и за ее пределами. Теперь, к ставшему уже привычным, товарному знаку завода, добавится rubber frog, который будет служить маркировкой для транспортной ленты Уральского завода РТИ, подтверждая высокое качество и надежность продукции, технологичность и безопасность производства.

«Наша задача – стать технологическим лидером среди компаний – производителей резиновых технических изделий. Первый серьезный шаг в этом направлении уже сделан: сегодня мы обладаем не только колоссальным 70-летним опытом, но и современным производством, способным выпускать продукцию, удовлетворяющую высоким мировым стандартам. По оснащенности оборудованием, уровню автоматизации, экологической безопасности новые производства Уральского завода РТИ соответствуют самым современным мировым требованиям. Поэтому следующий шаг – вывод на рынок бренда, который подтверждает заявленный уровень качества и глобальный характер деятельности компании – является закономерным», – отмечают руководители предприятия.



Ордена Трудового Красного Знамени ОАО «Уральский завод РТИ»

Россия, г. Екатеринбург, ул. Монтерская, 3
тел./факс: (343) 256-36-16, 256-32-95, 221-53-47
факс: (343) 221-55-55, 256-33-12
e-mail: rti@uralrti.ru
www.uralrti.ru



Альберт Колесников отмечает, что после периода активного спроса наступит время жёсткой конкуренции, в которой выиграют те производители, которые сегодня чётко определяют свою позицию на рынке, проведут модернизацию и начнут выпускать действительно новую продукцию

службы и пробег до деповского ремонта, а также объем кузова. К концу года, по словам Евгения Подъяпольского, предприятие рассчитывает получить сертификат на новую модель, чтобы уже с начала 2013 года начать само производство. «СДС-Маш» на «Алтайвагоне» совместно с партнёрами из США реализует проект, предусматривающий налаживание производства нового вагона, более легкого, чем нынешние, с большей нагрузкой на ось.

СЛОЖНОСТИ ЛИТЬЯ

Вагоностроители признаются, что сегодня одной из самых актуальных проблем для отрасли является отсутствие достаточного объёма качественного литья. Глава «РЖД» Владимир Якунин ещё в феврале этого года после аварии грузового состава с нефтью в Амурской области вывел «литейный» вопрос на уровень безопасности. «Причина схода состава – очередной излом тележки вагона, который произошел из-за некачественного литья деталей. Я не хочу намеренно нагнетать ужас, но, к сожалению, проблема брака при производстве железнодорожной техники встала перед нами в полный рост, и пока она не будет решена, угроза безопасности на железной дороге сохраняется. Статистика настораживает: если в прошлом году на сети ОАО «РЖД» произошло 24 случая излома боковых деталей грузовых вагонов, то за первый месяц текущего года мы зафиксировали уже семь случаев, и два из них привели к крушениям. В большинстве случаев аварийные тележки были изготовлены двумя украинскими предприятиями... Следует особо подчеркнуть: всё, что сейчас ломается, произведено в 2010–2011 годах, и



Евгений Подъяпольский: «Сегодня рынок полувагонов растёт, сказывается отложенный спрос (из-за кризиса), и вагоностроительные предприятия наращивают мощности, но в ближайшем будущем он будет насыщен, вот тогда на рынке развернется настоящая конкурентная борьба»

это при нормативном сроке службы деталей – 32 года! На сегодняшний день на сети Российских железных дорог находится более 40 тысяч вагонов, при производстве тележек которых использовалось литьё украинских предприятий», – написал Владимир Якунин в своем личном блоге.

Кузбасские машиностроители пытаются уйти от «литейной» зависимости и от проблем с возможным браком путём строительства собственных литейных производств. ОАО «Алтайвагон», как сообщил вице-президент по машиностроительной отрасли ЗАО ХК «СДС» Альберт Колесников, сегодня достраивает вторую линию мелкого и среднего литья в Рубцовске: «Это инвестиционный проект огромного значения для «Алтайвагона» и для всего нашего холдинга. Общая его стоимость составила 2 млрд рублей. Новая линия позволит улучшить качество вагонного литья, снизить себестоимость, повысить общую эффективность производства на «Алтайвагоне». При этом объем выпуска литья должен увеличиться на 15%. В перспективе на этой производственной площадке планируется строительство ещё одной новой литейной линии».

В этом же направлении движется и НКВЗ. По словам гендиректора завода Евгения Подъяпольского, проектные работы по литейному производству находятся на завершающей стадии: «В мае состоялись переговоры с представителями чешской компании VUCHZ по подготовке контракта на проектирование и строительство литейного производства «под ключ». Как только будет решён вопрос с финансированием проекта, мы приступим к строительству. На сегодня это стратегическая задача. Собственное литье – это и независимость, и гарантия качества выпускаемых заводом полувагонов». Как ранее сообщал «Авант-ПАРТНЕР», предполагаемый объем производства литья на НКВЗ более 37 тыс. тонн в год, что может обеспечить выпуск 7,5 тыс. вагонокомплектов в год. Объем финансовых средств, необходимых для реализации проекта, оценивался в 2,5 млрд рублей. ▀▀▀

СПЕЦИАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

для коммерческого транспорта и горнодобывающей техники



► MOL

100 летний опыт компании MOL на рынке смазочных материалов, уникальные базовые технологии, собственное сырьё позволяют нам предлагать индивидуальные комплексные решения для бизнеса наших партнеров



- Широкий ассортимент
- Системы мониторинга и технической поддержки **Wearcheck** и **Coolcheck**
- Специальные продукты **Arctic** для суровых условий России
- Гарантированное качество

Официальный дилер в Кемеровской области:

ООО «Топливные ресурсы»,
пр-т Кузнецкий, 176, корп. 2, офис 307,
тел.: 45-20-47, 49-61-26,
e-mail: topresurs@list.ru



Продукты MOL в России используют компании Газпром, Роснефть, Северсталь, Евраз и другие



Экспресс-доставка корреспонденции и грузов по России и за границу

Хорошо понимая потребности клиента, мы всегда делаем больше, чем от нас ожидают.

- Исключительно аккуратное обращение с грузом.
- Предоставление бесплатного упаковочного материала.
- Страхование отправок.
- Удобные способы оплаты.
- Покупка товара в другом городе.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- Экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.

Кемерово, пр. Советский, д. 606, офис 109,
тел. (3842) 36-49-07, 36-19-03
Новокузнецк, ул. Пирогова, д. 9,
тел. (3843) 45-42-25
Томск, ул. К. Маркса, 24,
тел. (3822) 51-22-02
www.sibex.biz

ВАГОНЫ РАЗНЫЕ НУЖНЫ

Сейчас структуру вагоностроения в Кузбассе во многом определяет стратегия развития машиностроительного блока холдинга СДС. По данным Альберта Колесникова, в предстоящие три года компания планирует инвестировать в производство вагонов (включая модернизацию литейного производства) около 12 млрд рублей. Эти средства пойдут на проектирование, приобретение и монтаж нового оборудования, обучение новых кадров. Инвестпрограм-

Вагоны – это ещё и трамваи

ООО «КузбассБелАвто» (дилер ОАО «Белорусский автомобильный завод», предприятие холдинга СДС) в 2012 году начал реализацию проекта по созданию сборочного производства трамвайных вагонов из машинокомплектов производства ОАО «Управляющая компания холдинга «Белкоммунмаш» (Республика Беларусь). Производство планируется организовать на базе муниципальных трамвайно-транспортных предприятий с использованием кузова «Белкоммунмаш» и капитально отремонтированных тяговых тележек трамвайных вагонов с истекшим сроком эксплуатации. Реализация проекта позволит продлить срок эксплуатации трамваев до 16 лет, снизить расход электроэнергии до 30% от существующего потребления. На начальной стадии реализации проекта речь идет о целенаправленном выделении средств муниципалитетов и области на приобретение модернизированных вагонов: 6 млн рублей из областного бюджета, 2 млн рублей – из муниципального. В 2012 году планируется запустить 12 трамвайных вагонов в Прокопьевске и Кемерово. В 2014 году производство планируется увеличить до 40 единиц (для сравнения: из 315 трамваев в четырех городах области срок эксплуатации 224 превышает 15 лет). По оценкам разработчиков проекта, стоимость модернизированного вагона на 3-6 млн рублей меньше цены нового вагона.

ма затронет не только производство на «Алтайвагоне» и КВСК, но и другие предприятия СДС – «Подземтрансмаш» и «Электропром» в Прокопьевске.

Кузбасская вагоностроительная компания продолжит выпуск подвижного состава, будет получать с Алтая новую вагонную тележку и выпускать платформы, цистерны, специализированные платформы и т.п. Производство же полувагонов будет полностью сосредоточено в Новоалтайске. На «Подземтрансмаше» мы наладили производство крышки люка полувагона. Эта продукция идет не только на собственные нужды, но и на рынок – по заказам, а их много, вагоноремонтных производств. «Электропром» также останется в производственной цепочке с «Алтайвагоном», здесь мы налаживаем производство тормозного вагонного оборудования.

При этом, кроме производства, холдинг (его компания-оператор «Новотранс») развивает и другое направление – капитальный ремонт вагонов. Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» гендиректор прокопьевского ООО «КВРП-Новотранс» Олег Курмашев, сейчас первая очередь завода (ее мощность 420 вагонов в месяц) работает в режиме 800–850 вагонов в месяц. Такие же мощности завод прибавит при пуске второй очереди, запланированной на 2013

год. Приобретение новых вагонов, уверен Олег Курмашев, не решает всех проблем перевозчиков. Состояние действующего парка, требования к межремонтному пробегу будут всегда актуальны. С ним согласен и генеральный директор ООО «Сибирская вагоноремонтная компания» (СВРК, дочернее предприятие новосибирского оператора ООО «ЗапСибТранссервис») Евгений Валкнер. Компания строит в Новокузнецке собственное депо, рассчитанное на ремонт 3,2 тыс. вагонов в год. «Гарантия надлежащего состояния вагонов, экономия средств, сокращение простоев вагонного парка – это основные задачи, которые решают владельцы вагонного парка, организуя ремонтные мощности», – говорит он.

Участники рынка уверены, что сейчас формируются основы для дальнейшей более серьезной борьбы за клиента. «Сегодня рынок полувагонов растет, сказывается отложенный спрос (из-за кризиса), и вагоностроительные предприятия наращивают мощности. Но в ближайшем будущем он будет насыщен, и потребность в обновлении парка грузовых полувагонов составит порядка 80 тыс. штук в год. Вот тогда на рынке развернется настоящая конкурентная борьба, и спросом будут пользоваться качественные, более современные полувагоны», – считает Евгений Подъяпольский. Альберт Колесников отмечает, что «СДС-Маш» исходит из того, что после периода активного спроса наступит время жесткой конкуренции, в которой выигрывают те производители, которые сегодня четко определяют свою позицию на рынке, проведут модернизацию и начнут выпускать действительно новую продукцию. ■

БелАЗы к вагонам

Холдинг «СДС-Маш» в конце мая презентовал новый проект по созданию первого в России сборочного производства карьерных БелАЗов в Прокопьевске на базе ООО «Подземтрансмаш (входит в холдинг «СДС-Маш»). При этом часть комплектующих будет производиться на Кузбасской вагоностроительной компании (Кемерово) и «Электропроме» (Прокопьевск). В 2013 году доля собственного производства, по расчетам СДС, может составить 62%. По словам заместителя вице-президента по экономике машиностроительной отрасли ЗАО «ХК СДС» Игоря Ташкинова, на первом этапе на организацию производства планируется направить около 400 млн рублей. В 2012 году предусматривается выпуск 10 автомобилей, в 2013 – 60, в 2014 – 150. К 2015 планируется вложить ещё 1 млрд рублей и вывести производство на уровень 250 единиц в год. Это, по оценкам СДС, полностью покроет потребность российского рынка в моделях БелАЗ грузоподъемностью 90 тонн. Однако по мере развития производства предприятие планирует выпускать самосвалы и других модификаций. В августе–сентябре текущего года ожидается решение правительства Республики Беларусь о создании совместного предприятия. А кузбасские власти уже одобрили этот проект. 22 мая на заседании коллегии областной администрации принято решение рассмотреть возможность предоставления совместному производству налоговых льгот и других возможных преференций в рамках областного законодательства.

Серийная продукция

Дозатор жидкого смачивателя ДС



Туманообразователь ФСТ-90



Аппарат тампонажный – осланцеватель АТ-50М



Труба проемная ТП



Аппарат для проверки изоляции взрывозащищенного электрооборудования и кабелей АШИК-6

**ОАО «КЕМЕРОВСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ ЗАВОД СРЕДСТВ БЕЗОПАСНОСТИ»**

40 лет
на страже безопасности горных работ!

- **ПРОИЗВОДИТ:**
 - Энергокомплексы МТЭУ-ВНУ для:
 - теплоснабжения вентиляции подземных горных выработок;
 - отопления производственных зданий и помещений большого объема
 - Пожаротушающую технику;
 - Средства предупреждения самовозгорания угля, выбросоопасности;
 - Электроприборы;
 - Соединители и разветвители кабельные;
 - Средства пылеподавления;
 - Средства защиты электрооборудования для разрезов;
 - Горноспасательное оборудование;

Имеются разрешения Ростехнадзора

ИЗГОТAVЛИВАЕТ НЕСТАНДАРТНОЕ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ;

ПРИНИМАЕТ ЗАКАЗЫ НА ТОКАРНЫЕ, СПЕСАРНЫЕ, ГАЛЬВАНИЧЕСКИЕ (ЦИНКОВАНИЕ), МАЛЯРНЫЕ (ПОЛИМЕРНАЯ ПОКРАСКА ПО МЕТАЛЛУ) РАБОТЫ

650002, Кемерово, ул.Институтская, 3А
т./ф.: 8-3842-643039, 642482
kezsbs.dar@mail.ru, kezsbs@kuzbass.net
www.kezsbs.ru

Энергокомплексы МТЭУ-ВНУ

МТЭУ-ВНУ на Шахте Талдинская-Западная-1



МТЭУ-ВНУ на Шахте Заречная



МТЭУ-ВНУ на Шахте разреза Инской



МТЭУ-ВНУ на Шахте Тагарышская



МТЭУ-ВНУ на Шахте Чертинская-Коксовая



КЛАСТЕР ТЯЖЁЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

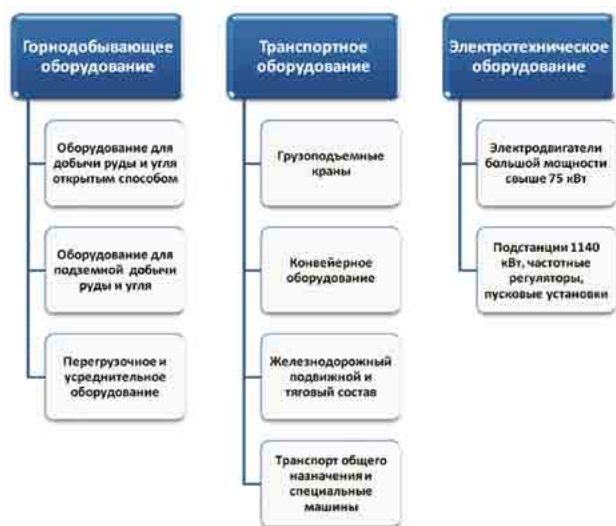
Действующие крупные и средние предприятия машиностроительной отрасли Кузбасса компактно располагаются в границах кузбасской агломерации, и примыкающей к ней зоне расселения Трансиба. Причём, большинство предприятий располагаются в моногородах.

Цель развития Кузбасской агломерации – из городов с моноукладной экономикой сделать единое экономическое пространство, в границах которого за счет синергетического эффекта снижалась бы монопрофильность, менялось качество жизни населения. Машиностроение в этих городах выступает либо в роли градообразующей отрасли, либо отрасли диверсификации, куда при необходимости могут быть перенаправлены кадровые ресурсы.

С 2010 года, когда власти монотерриторий стали разрабатывать комплексные инвестиционные планы (всего их разработано 19), стало очевидно, пояснили «Авант-ПАРТНЕРу» в обл администрации, что эффективно решать проблемы моногородов возможно только на межмуниципальном уровне взаимодействия, на уровне кузбасской агломерации. И это развитие требует создание новых инструментов управления инвестиционными потоками, которые позволят постепенно выравнять различный по своему уровню экономический потенциал и инвестиционную привлекательность территорий агломерации. Одним из таких действенных инструментов является развитие и поддержка существующих территориальных кластеров – «точек роста» региональной экономики.

В конце апреля администрация Кемеровской области направила в Минэкономразвития РФ заявку на создание в регионе инновационных кластеров (подробнее см. рубрику «Законодательство»). Один из трёх кластеров, которые предложены сформировать в Кузбассе, – инновационный территориальный кластер тяжёлого машиностроения. ■

ВОЗМОЖНАЯ НОМЕНКЛАТУРА ПРОДУКЦИИ КЛАСТЕРА ТЯЖЁЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ



Возможные участники кластера

– Предприятия горно-шахтного машиностроения: ООО «Юргинский машиностроительный завод» («Юр-маш»); Киселёвский филиал ОАО «ОМТ» («Объединенные машиностроительные технологии»); ОАО «Анжерский машиностроительный завод» («Анжеромаш») и др.

– Предприятия транспортного машиностроения: ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод»; «Кузбасская вагоностроительная компания» – филиал ОАО «Алтайвагон»; ОАО «КОРМЗ»; ООО «Транспортные системы»; ООО «Кузбасс-Авто»; ООО «Кузбасское вагоноремонтное предприятие «Новотранс»; ООО «Юргинский машиностроительный завод».

– Предприятия электротехнического машиностроения: ООО «ПО «Кузбассэлектромотор»; ООО «Электропром»; ООО «Завод «Транспортные системы».

– Инновационные предприятия: предприятия и инвестпроекты зоны экономического благоприятствования «Северная промзона» (г. Ленинск-Кузнецкий); ООО «Транспортные системы» (производство конвейерных систем); ООО «Кольчугинская химическая компания» (производство конвейерной ленты); ООО «Си.Т.» (производство конвейерной скрепки).

– Организации сферы научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических разработок (НИОКР): Конструкторские бюро НПО «Развитие» (г. Прокопьевск); Конструкторское бюро, Центр Автоматизации ООО «Юргинский машиностроительный завод» и Московский филиал предприятия в составе двух специализированных КБ; Научные институты Кузбасса, Москвы, Томска, иностранные компании-разработчики технологий, с которыми сотрудничают кузбасские предприятия.

– Образовательные учреждения: ФГБОУ ВПО «Кузбасский государственный технологический университет» (КузГТУ); Кемеровский государственный университет (КемГУ); ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный индустриальный университет» (СибГИУ); Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета (ЮТИ ТПУ); профтехучилища Кузбасса.

– Организации (и территориальные площадки) инфраструктуры по поддержке инноваций в сфере высоких технологий (технопарк, зоны экономического благоприятствования (ЗЭБ), центры развития инновационных технологий регионального машиностроения при Ассоциации машиностроителей Кузбасса и др.); ОАО «Кузбасский технопарк».

– Другие организации, связанные кооперационными отношениями с участниками кластера: «Центр кластерного развития регионального машиностроения», инициатором создания которого стала Ассоциация машиностроителей Кузбасса (Центр ориентирован на реализацию востребованных у предприятий идей на стадии промышленного образца).

ufi Всемирная ассоциация выставочной индустрии
 Российский союз выставок и ярмарок
 Торгово-промышленная палата РФ



19-я Международная специализированная выставка технологий горных разработок

УГОЛЬ и МАЙНИНГ РОССИИ

2 0 1 2

3-я специализированная выставка:

ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА и ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Июнь 5-8, 2012

Новокузнецк / Россия

генеральный спонсор: EXC

генеральный партнер: УГОЛЬ ЖУРНАЛ

официальный партнер: Центр Транспортных Систем

партнер: URGA

технический информационный спонсор: УГОЛЬ КУЗБАССА

генеральный информационный партнер: КУЗНЕЦКИЙ МОСТ

информационные партнеры: Авант ПАРТНЕР

официальный информационный партнер: ГОРНАЯ ЖУРНАЛ КАЗАХСТАНА

технический партнер: ДЕЛОВОЙ КУЗБАСС

партнер: Грант

Организаторы: КУЗБАССКАЯ ЯРМАКА KUZBASS FAIR

Выставка проводится под Патронажем Торгово-промышленной палаты РФ, при поддержке:

Министерства энергетики РФ
 Союза машиностроителей
 Отраслевого объединения «Горная машиностроения» (Германит)
 Ассоциации бизнесных производителей горного и шахтного оборудования
 Министерства промышленности и торговли Чешской республики
 Администрации Кемеровской области
 Администрации города Новокузнецка
 Сибирского государственного индустриального университета

ул. Орджоникидзе, 11,
 г. Новокузнецк, Кемеровская обл.
 РФ, 654006
 т./ф: (3843) 32-22-22, 32-11-13,
 46-63-73, 45-28-86
 e-mail: transport@kuzbass-fair.ru
 www.kuzbass-fair.ru



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НА НОВОЙ ПЛОЩАДКЕ!

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: ул. Автотранспортная, 51
 Заводской район, г. Новокузнецк.

ОЛЬГА ГАЙНЕТДИНОВА: «МЫ ПЕРЕОСМЫСЛИВАЕМ СВОЮ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ»

Банковскую систему называют кровеносной системой экономики. Поэтому немаловажно отслеживать, насколько надёжно она функционирует в целом и как чувствуют себя отдельно взятые банки. Как в ОАО «Промсвязьбанк» сотрудничают с малым бизнесом, на что делают ставку в рознице, как стараются отвечать на запросы клиентов и вызовы времени, что такое репутация банка и как ее сохранять? Эти вопросы стали основой нашего разговора с региональным директором оперофиса «Кемеровский» Промсвязьбанка Ольгой ГАЙНЕТДИНОВОЙ.



– Ольга Викторовна, как бы Вы назвали то, что происходит в банковском секторе сейчас: медленное выхождение или затишье перед очередной волной кризиса?

– Причины всех экономических явлений, которые мы видим сейчас – это и диспропорции в международной экономике, и перекосы в отечественной. Они стали очевидны в 2008 году. И по сей день до конца не преодолены. Однако нужно чётко осознавать: сегодня наш российский рынок лучше подготовлен к новым «волнам». Предприятия менее закредитованы, банки более ликвидны, опыт руководства в кризисной ситуации у всех свежий. К тому же у России бюджетный профицит, довольно низкая безработица. Очень важно, что произойдет завтра – особенно это касается экономических решений в Европейском союзе и ситуации на Ближнем Востоке. Мы очень внимательно следим за всеми тенденциями и корректируем свою бизнес-стратегию с учётом этих реалий.

– Традиционный вопрос перед 17-м днём рождения банка, который вы будете отмечать в мае: какими успехами можете похвастаться?

– За прошедший год, например, такими: успешный перезапуск розницы и рост розничного кредитного портфеля по итогам 2011-го более чем на 20%, а сегмента МСБ – на 43%, что почти двукратно превышает среднерыночные показатели. За прошлый год активы банка увеличились на 18% и составили 563 млрд рублей, чистая прибыль по международным стандартам отчётности выросла до 5,2 млрд рублей, более чем в два раза превывсив аналогичный показатель годом ранее. Банк планиру-

ет разместить еврооблигации на 500 млн долларов США, готовится к IPO и не видит проблем с ликвидностью. Наш прогноз по чистой прибыли на 2012 год – в районе 9 млрд рублей.

– А какие данные по развитию бизнеса в нашем регионе?

– Прошлый год прошёл для Промсвязьбанка под знаком активной реорганизации – ряд филиалов были переведены в статус операционных офисов, в том числе наш филиал стал операционным офисом «Кемеровский». Сейчас это общая тенденция для банков федерального масштаба. Делается это с целью оптимизации затрат, чтобы мы на местах не расплылись на какие-то непрофильные виды деятельности, например, на ведение бухгалтерии, а полностью сосредоточились на работе с клиентами. Очевидно, что клиенты от этого только выигрывают. При этом мы продолжаем увеличивать число офисов, где наши земляки могут получить полный спектр услуг Промсвязьбанка. В прошлом году открыли два дополнительных, теперь операционных офиса: «Кольчугинский» в Ленинске-Кузнецком и «Заводской» в Новокузнецке. В планах и дальше расширять географию своего присутствия.

Если брать финансовые показатели деятельности Промсвязьбанка в нашей области, кредитный портфель на 1 января 2012-го составил порядка 3 млрд рублей. Объём привлечённых средств от населения превысил миллиард рублей. В принципе, практически всех целей, которые ставили перед собой в прошлом году, достигли.

Мы продолжили партнёрское сотрудничество с региональной ТПП, Фондом содействия малому бизнесу. По итогам 2011 года мы получили диплом Администрации Кемеровской области, Кузбасской торгово-промышленной палаты и издания «Финансовый консультант» за победу в областном конкурсе кредитно-финансовых организаций в номинации «Банк для корпоративных клиентов», диплом Администрации города Кемерово – Победителю конкурса «Надёжный партнёр-2011» за победу в номинации «Крупные и средние предприятия» с решением использования эмблемы города.

– Хорошие показатели – и планы хорошие. Ольга Викторовна, а из чего, на ваш взгляд, складывается репутация банка?

– Первое – это надёжность. Если кто-то подводит партнеров, вряд ли можно вести речь о какой-либо репутации в принципе. Второе – профессионализм, что подтверждает большое число наших постоянных клиентов, для которых мы предлагаем специальные программы лояльности. Можно к репутации отнести гибкость, эффективность. В банковском деле – это быстрота решения проблемы. Немаловажно такое понятие, как комфорт. Мы и дальше будем нести дополнительные затраты для обеспечения удобства клиентов: например, приняли публичные стандарты качества обслуживания, которые раньше «обкатывались» в подразделениях Промсвязьбанка в Москве, Оренбурге и Омске. «Пилот» доказал свою состоятельность – и с начала марта они внедрены по всей стране. Публичные стандарты качества включают в себя четыре правила. Первое: в офисе банка сотрудники обратятся к клиенту в течение трех минут. Второе: время ожидания

клиентом ответа оператора банка при звонке в контакт-центр банке не превышает одной минуты. Третье: клиенты с детьми до семи лет обслуживаются вне очереди. И четвёртое: любой отзыв о работе банка принимается им немедленно, обратная связь будет получена клиентом в течение трёх рабочих дней. Если клиент заметил несоответствие этих правил и реального обслуживания, то в качестве компенсации за их нарушение получит от банка сувенир – плед с логотипом банка, зонтик или фотоальбом. В случае более серьёзных нарушений предусмотрены скидки на услуги. Для получения бонусов клиенту достаточно обратиться к сотруднику офиса банка или контакт-центр и рассказать ему о нарушении стандарта. В ходе пилотного тестирования этих стандартов, которое проходило три месяца, бонусы в виде пледов получили около 50 клиентов. Как показала практика, стандарт, который чаще всего не исполняется, – это время соединения с оператором контакт-центра. Так наши клиенты помогают нам совершенствовать качество обслуживания.

– Вы сказали, что в ближайшей перспективе будете больший упор делать на розницу. В прошлом году довольно успешно стартовали с ипотекой. Что ожидать в этом?

– Вы знаете, кризис позволил банку критически переосмыслить свою модель розничного бизнеса. Мы пересмотрели все процессы, начиная от методов привлечения клиентов и заканчивая сбором проблемной задолженности. С февраля 2011 года перезапустили ипотеку: стартовали с продуктами для вторичного рынка жилья, а после аккредитации компаний-застройщиков стали кредитовать клиентов и на покупку жилья на первичном рынке. В результате в декабре прошлого года был поставлен своеобразный рекорд: мы выдали ипотечных кредитов на сумму почти в 700 млн рублей. Для сравнения – до кризиса мы выдавали таких кредитов не более 200 млн рублей в месяц.

– А как вы оцениваете финансовое здоровье своих корпоративных клиентов, предприятий малого и среднего бизнеса?

– Стоит отметить, что в нашем корпоративном кредитном портфеле уровень просрочки снизился в целом до 3,2%. По сегменту МСБ эта цифра еще меньше – сейчас она составляет порядка 0,8%, что ниже, чем в среднем по рынку. Работа, начатая в самые трудные для промышленности кризисные времена, пока не завершена, но динамика положительная. Могу уверенно сказать, что банк доказал свою клиентоориентированность даже не на этапе выдачи кредита, а именно тогда, когда у партнера возникали проблемы. В 85% случаев наше решение поддержать заемщика, например, реструктурировав его задолженность, было верным. Для предпринимателей наша рекомендация остаётся прежней: хотите дешевых и длинных кредитов – берите сейчас. Мы видим, что предприниматели всерьёз задумались о приобретении клиентами движимого и недвижимого имущества, обновлении основных фондов. По нашим условиям, максимальная сумма кредита для МСБ сегодня составит 120 млн рублей, срок – до 10 лет.

– Какие конкурентные преимущества есть у частных банков? Всё-таки госбанки привлекают клиентов более низкими ставками по кредитам...

– Первое – оперативность в принятии решений, второе, как я уже говорила, – качество сервиса. Чем дольше предприятие МСБ кредитует в нашем банке, тем больше мы ему доверяем, поэтому можем предложить более гибкие условия. Например, для постоянных клиентов можем снизить ставку на 1% годовых по сравнению со стандартными условиями. Кроме того, к постоянному заемщику предъявляются менее строгие требования к залого: так, банк может принять в залог товар в обороте в тех случаях, когда обычно обеспечением служит недвижимость или транспорт. Плюс мы можем предложить не только кредитную линейку, но и РКО, интернет-банкинг, эквайринг. Комплексное обслужива-

ние всегда выгоднее с точки зрения стоимости и экономии на операционных расходах. Порядка трети всех кредитов в сегменте малого и среднего юзизнеса в нашем банке уже сегодня выдаются на инвестиционные цели. Бизнес может получить финансирование в удобной форме: разовая выдача, возобновляемые или невозобновляемые кредитные линии, овердрафты, индивидуальные графики с учетом особенностей, например сезонности бизнеса. Также клиенты могут рассчитывать на отсрочку погашения основного долга до полугода.

– Промсвязьбанк в России работает практически везде: от Калининграда и Мурманска до Владивостока и Благовещенска. Можете оценить экономический климат в регионах? Где, например, самый активный малый бизнес?

– На первом месте (на этот области приходится порядка 45% кредитов, которые мы выдали предпринимателям) традиционно Центральный федеральный округ. На втором месте Приволжский федеральный округ – около 19%, на третьем наш, Сибирский – 13%. Одновременно с этим хочется отметить, что кредитный портфель МСБ нашего офиса ещё в декабре 2011 года превысил 1 млрд рублей, а наша команда была признана лучшей командой МСБ по региональной сети Промсвязьбанка.

– Промсвязьбанк неоднократно назывался пользователями одним из самых технологичных по тем возможностям, которые он дает пользователям для работы через интернет-банк. А как еще вы используете «всемирную паутину»?

– Начали активно общаться со своими клиентами в социальных сетях. Мы настроены на интерактив – запущена, к примеру, функция «Звонок в банк из Facebook», которой нет ни у одного из конкурентов. Только за январь-февраль со странички в Facebook в банк позвонило почти сто человек. Сейчас очень популярно оставлять через соцсети сообщения о своём местонахождении – банк задумался, как использовать этот механизм. Человек, отметившийся в каком-нибудь из офисов Промсвязьбанка, тут же получал предложение оформить карту «Хорошее настроение». Только за февраль это предложение активировали более тысячи раз. Наш диалог в соцсетях имеет и образовательный характер. Один из читателей новостей банка в Твиттере из Красноярска осенью 2011-го стал аспирантом, ему была эмитирована карта. Это была его первая банковская карта в жизни, он даже не знал, как и где её получить, как пользоваться. Написал у себя на страничке – банк оперативно ответил на вопросы. В итоге довольный клиент не только активировал карту, но и открыл вклад!

– Можно сказать, что Промсвязьбанк следует всем модным тенденциям?

– Если считать модной тенденцией, чтобы быть профессионалом высокого класса, – то, естественно, следует. В конце прошлого года в рамках национальной премии в области бизнеса «Компания года» Промсвязьбанк был назван самым клиентоориентированным в России. Чем это подтверждается для частного клиента? Например, у нас процентная ставка по кредиту устанавливается индивидуально для каждого заемщика. Если у человека хорошая кредитная история, если он работает долгое время на стабильном предприятии, если он является нашим зарплатным клиентом, ему гарантирована пониженная ставка по кредиту. У нас приветствуются и развиваются инновации. Любой из сотрудников может внести предложение по улучшению работы банка, зарегистрировать его на корпоративном сайте – оно в обязательном порядке будет рассмотрено и в случае целесообразности внедрено в практику. Финансовые механизмы борьбы за клиента рынком уже практически исчерпаны – ставки по вкладам и кредитам сопоставимы почти у всех банков. Поэтому мы большое внимание уделяем сервису, работе с персоналом, производительности труда. Мы хотим, чтобы на вопрос, нравится ли вам обслуживаться в Промсвязьбанке, любой наш клиент отвечал однозначно: «Да!»

БАНКИ У НОВОЙ ЧЕРТЫ

Согласно данным Центробанка, российские банки в 2011 году заработали рекордные для системы 848 млрд рублей прибыли по РСБУ. Уход со сцены лишь 35 банков при том, что 18 из них остались без лицензий в результате слияний, существенный рост клиентской базы, – всё это однозначно свидетельствует о том, что кризис 2008–2009 годов не просто пройден, но уже отыгран. Более того, судя по словам представителей банковского сообщества, сейчас банковская сфера переживает новый этап, связанный с очередными сложностями на финансовом рынке.

ПЕРЕМНЫ – К ДЕНЬГАМ

По формальным показателям структура банковской системы региона за прошлый год заметно изменилась. По итогам 2010 года в регионе сейчас зарегистрировано 9 кредитных организаций, 33 филиала действующих кредитных организаций, в том числе 10 отделений Сбербанка России. По итогам 2011 года в регионе действовало уже 8 региональных кредитных организаций, 19 филиалов банков, головные организации которых находятся в других регионах, и 10 отделений Сибирского банка Сберегательного банка России. Впрочем, все эти изменения в основном были связаны со сменой юридического статуса филиалов: они становились дополнительными офисами, региональными отделениями.

Прибыль 500 крупнейших российских банков по итогам 2011 года составила 672,56 млрд рублей. По сравнению с 2010 годом этот показатель у тех же кредитных организаций увеличился почти на 49%.

Источник: РБК.Рейтинг

Другое дело данные финансовой отчетности. В целом за 2011 год ресурсная база кредитных организаций в регионе увеличилась на 21% и составила на 1 января 2012 года 226 млрд рублей, из которых 88% ресурсов находится в филиалах банков других регионов. Собственные средства банков составили на 1 января 2012 года 25,6 млрд рублей, за год уменьшились на 9%. Привлеченные банками денежные ресурсы увеличились с начала года на 26%, и на 1 января 2012 года они составили 200,4 млрд рублей.

По данным областного управления ценных бумаг и страхового рынка, в

прошлом году вклады населения и поступления средств в филиальную сеть от головных организаций продолжали оставаться одним из основных источников пополнения банковских средств. При этом на протяжении всего года наблюдалась тенденция притока вкладов населения: сначала они увеличились на 18,5% и на 1 января 2011 года составили почти 125 млрд рублей.

Впрочем, объем кредитования в регионе рос заметно активнее. Общий объем кредитных вложений с начала года увеличился на 29% и составил 175,5 млрд рублей. В том числе кредиты, выданные предприятиям реального сектора экономики, составили 63%: в реальный сектор экономики вложено 109,8 млрд рублей, это на 34% больше по сравнению с 1 января 2011 года. А объем кредитов, выданных населению, увеличился на 23% – до 61,6 млрд рублей. Банкиры также отмечают и улучшение качества кредитного портфеля. Просроченная задолженность по выданным кредитам в абсо-

Чистые активы 500 крупнейших банков России за минувший год выросли на 26,29%, достигнув на 1 января 2012 года отметки в 39,24 трлн рублей. Чистые активы «первой десятки» по состоянию на 1 января 2012 года составили 24,36 трлн рублей, увеличившись за год на 29,08%, причём этот показатель оказался больше, чем рост всех 500 банков за аналогичный период (26,29%). Таким образом, доля первой десятки в общем показателе чистых активов 500 крупнейших банков увеличилась до отметки в 62,08%.

Источник: РБК.Рейтинг

лютном выражении за прошлый год снизилась с 9,5 до 8,7 млрд рублей. Доля просроченной задолженности на 1 января 2012 года составила 5% от общей суммы кредитов.

РОЗНИЦА: ОЖИДАНИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ

ВТБ 24, «выпавший» из кузбасской отчетности из-за смены юридического статуса филиала, отмечает, что в 2011 году для Кузбасса, как и всего Сибирского округа, была характерна докризисная ситуация, когда спрос на кредитные продукты преобладал над депозитами. Банк в прошлом году увеличил объем срочных вкладов на 10% – до более чем 6 млрд рублей. Управляющий ВТБ 24 в Кузбассе Аркадий Чурин говорит, что прошлый год банк закончил с лучшими результатами за всё время присутствия в регионе. Так доля банка на рынке привлеченных средств выросла на 0,71 процентных пункта и составила 5,93%. Характеризуя предпочтения клиентов, он отмечает, что сегодня клиенты предпочитают открывать рублевые вклады. Причем эта тенденция только укрепилась в 2012 году в связи с «усилившейся нестабильностью курсов доллара и евро и отсутствием реальных альтернатив для гарантированного сбережения средств». Однако настоящим трендом года банкиры называют массовое возвращение частных заемщиков. Так, кредитный портфель ВТБ 24 в Кузбассе вырос почти на 14% – до 20,1 млрд рублей. В частности, автокредитование выросло на 26%, выдача кредитов по картам – на 20%.

Директор департамента продаж и продуктов РОСГОССТРАХ Банка Вилен Ли (банк имеет три точки продаж в Кемерове и Новокузнецке) отмечает, что в 2011 году основным драйвером активных операций банков была ▶▶

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ – ВЫГОДА, ПРОСТОТА И УДОБСТВО

А
Альфа-Банк

Большинство российских банков давно и успешно работают с зарплатными проектами, предлагая корпоративным клиентам сервис на взаимовыгодных условиях. Привлечь как можно больше клиентов – основная задача банка, и кажется, что все маркетинговые ходы «завлечения» отработаны и отшлифованы, а предложить что-то новое уже не представляется возможным.

Крупные компании и административные учреждения так же давно работают по зарплатным схемам, но средний и малый бизнес занимает выжидательную позицию, взвешивая и оценивая все плюсы и минусы «пластиковых денег». Но стоит ли ждать, когда превосходство «плюсов» уже не вызывает сомнений? Однако, чтобы разобраться в преимуществах и принять решения о сотрудничестве с тем или иным банком можно бесконечно долго. При этом, в «минусе» оказываются, в первую очередь, сотрудники предприятия, которые получают деньги в конвертах. И вроде этот факт очевиден, но предприниматели продолжают ждать...

«Давайте пойдем последовательно от общего к частному, – говорит **Светлана Головня, директор по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка.** – В чем же выгода для работодателя в работе с банком? Время! Реализация зарплатного проекта – это возможность экономии колоссального количества времени, так как в данном случае не имеет значения ни размер компании, ни суммы зачисления. Современный уровень автоматизации бизнеса и банков таков, что предприятие, где работают 50 человек, и компания со штатом в 5 000 человек обслуживаются за одно и тоже время – процесс перечисления зарплаты на карты занимает не более 2-х часов. При этом на начисление и выдачу «налички» нужно не менее 3-х дней.

Что такое «Альфа-Банк» сегодня?

1. Это банк с 20-летней историей.
2. Это банк с безупречной репутацией.
3. Это банк, который по оценке независимого агентства Franc Research Group занял 2-е место, по объему средств до востребования.

В сфере услуг, а банковская именно таковой и является, каждый клиент хочет, чтобы его обслужили быстро, качественно и недорого. Так или иначе, удовлетворить клиента сразу по трем критериям почти невозможно и поэтому каждый клиент «выбирает меньшее из зол» и жертвует одним из показателей. Конкурировать с госбанками в ценовом сегменте неблагоприятное занятие, поэтому Альфа-Банк сосредоточил свои усилия на скорости и качестве обслуживания клиентов. И это была самая разумная стратегия «борьбы» за клиента.

Почему успешные руководители, подумав, все-таки решают открыть зарплатный проект в Альфа-Банке?

Индивидуальный подход:

– Постоянная связь через персонального менеджера.

Простота и Удобство:

– Минимальные сроки открытия зарплатного проекта.

– On-line операции на всей территории страны.

– Широкая сеть банкоматов.

Лояльность сотрудников:

– Выгодные накопительные и кредитные программы для руководства и сотрудников

– Индивидуальные кредитные консультанты.

– Передовые Интернет-банк и Мобильные банк.



Светлана Головня, директор по розничному бизнесу ОО «Кемеровский» Альфа-Банка

У Альфа-Банка самая широкая линейка совместных «кобрендовых» программ, для клиентов, ищущих дополнительные преимущества: пластиковые карты Cosmo, «Мужская», М-Видео и другие. Мы разрабатываем совместные программы с Аэрофлот, S7, БиЛайн, Всемирным фондом дикой природы WWF.

Так в чем же преимущество Альфа-Банка? В том, что мы не идем за потребностями рыночного «сегодня», а прогнозируем и предлагаем нашим клиентам самые современные и востребованные услуги «здесь и сейчас». Все продукты доступны обладателям зарплатных карт, кроме того, они имеют преимущества при оформлении кредитов на льготных условиях.

Выбор банка для реализации зарплатного проекта – это выбор работодателя. Наша же задача в том, чтобы работник, став клиентом Альфа-Банка не пожалел о выборе, сделанном за него и остался нашим клиентом на долгие годы. Вполне возможно, что в будущем никаких зарплатных проектов просто не будет: человек, устраиваясь на работу, будет просто сообщать банковские реквизиты. А мы будем стремиться к тому, чтобы наши клиенты были только нашими клиентами и ничьими другими.



Владимир Ворожейкин заявил, что Кемеровская область заняла ведущее место в кредитовании физических лиц в регионах присутствия Сибирского банка Сбербанка РФ

розница: «По итогам прошлого года объём розничного кредитования по банковской системе вырос почти на 36% (в 2010 году – на 14,3%), объём корпоративного кредитования – на 26% (в 2010 году – на 12,1%). Средний прирост портфеля розничных кредитов в 2011 году составлял 2,8% в месяц, корпоративного портфеля – 2,1% в месяц. Таким образом, 2011 год был для российских кредитных организаций очень удачным в части кредитования, особенно на фоне 2010 года». Структурно, считает он, в 2011 году рынок розничного кредитования продолжал перестройку, начатую в 2010 году: банки переориентировались с потребительских кредитов на карты, вводили технологию risk-based pricing, разрабатывали программы для лояльных заёмщиков. Корпоративным клиентам банки стали выдавать кредиты с более гибкими по отношению к 2010 году условиями, идти навстречу в части залогового обеспечения. В итоге возросшая конкуренция привела к снижению процентных ставок, причем эта тенденция длилась до конца лета 2011 года. Однако, отмечает Вилен Ли, общий позитивный настрой рынка был испорчен осенью. Локальный кризис ликвидности обострил борьбу за ресурсы, банки переориентировались с активных операций на пополнение пассивов. Ставки

по вкладам пошли вверх (по нашим расчётам, прирост в среднем по рынку составил 1,5%–2%), а рост рынка кредитования в ноябре–декабре по инерции обеспечил сезонный фактор: приближающиеся праздники.

Светлана Головня, директор по розничному бизнесу ООО «Кемеровский» Альфа-Банк, между тем, замечает, что быстрый рост кредитования отмечался весь 2011 год, что говорит о финансовой активности населения региона. В связи с возникновением потребности населения росли и конкурирующие предложения банков. Она констатирует: «Наблюдался рост в части получения не только потребительских кредитов, продукта, который хорошо знаком населению, но и кредитных карт, более сложного продукта. Это говорит о том, что население имеет более чёткое представление о финансовых услугах банков и возможностях, которые возникают при их использовании».

Региональный директор кемеровского операционного офиса «Промсвязьбанк» Ольга Гайнетдинова отмечает, что после «перезапуска» розницы, рост розничного кредитного портфеля по итогам 2011-го в банке составил более чем 20%. А председатель филиала ОАО «Сбербанк России» - Сибирского банка Владимир Ворожейкин заявил, что Кемеровская область заняла ведущее место в кредитовании физических лиц в регионах присутствия Сибирского банка Сбербанка РФ – 37,4 млрд рублей (на втором месте Новосибирская область с 34,4 млрд рублей).

Отдельно банкиры высказываются по поводу ипотечного кредитования. Ольга Гайнетдинова говорит, что кризис позволил банку критически переосмыслить свою модель розничного бизнеса. Она констатирует: «Мы пересмотрели все процессы, начиная от методов привлечения клиентов и заканчивая сбором проблемной задолженности. С февраля 2011 года перезапустили ипотеку: стартовали с продуктами для вторичного рынка жилья, а после аккредитации компаний-застройщиков стали кредитовать клиентов и на покупку жилья на первичном рынке. В результате в декабре прошлого года был поставлен своеобразный рекорд: мы выдали ипотечных кредитов на сумму почти 700 млн рублей. Для сравнения: до кризиса мы выдавали таких кредитов не более 200 млн рублей в месяц».

ВТБ 24 в прошлом году увеличил объём ипотечного кредитования в Кузбассе почти в два раза и по денежному, и по количественному показателю. Ипотечный портфель банка по итогам прошлого года достиг 6,1



По словам Аркадия Чурина, банк ВТБ 24 закончил прошлый год с лучшими результатами за всё время присутствия в регионе

млрд рублей. По словам Аркадия Чурина, такому росту способствовало увеличение объёмов строительства, развитие собственной офисной сети, совершенствование условий кредитования. В банке 2011 год, отмечает он, прошел под знаком внедрения новых сегментных ипотечных программ. Первой стартовала программа «Ипотека + Материнский капитал», в мае была запущена «Победа над формальностями». А лидером по количеству и общей сумме выданных кредитов стала «Ипотека с государственной поддержкой». По ней было выдано 644 кредита на общую сумму 723 млн рублей (для сравнения: в целом ВТБ 24 в 2011 году предоставил 2006 ипотечных кредитов почти на 2 млрд рублей).

Светлана Головня из Альфа-Банка говорит, что в 2011 году многие банки укрепили свои позиции в сфере ипотечного кредитования. Сам же Альфа-Банк предлагал процентные ставки ипотечного кредитования, оцениваемые как выгодные и «при минимальных требованиях к потенциальным заёмщикам, возможности учёта доходов не только официальных, но и гражданских супругов, а также возможности оформления ипотечного кредита без предоставления справок и копий трудовых книжек для зарплатных клиентов банка. Что означало формирование индивидуального подхода к клиентам, и дало результат». ■■■

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ БИЗНЕС

Прошло ровно три года с того момента, когда Центр поддержки предпринимательства открыл свои двери для всех кемеровчан. Дата не большая, но это как раз тот случай, когда статус организации растёт не по годам, а по месяцам. О том, как удалось достичь впечатляющих результатов, при этом помогая обрести твердую почву под ногами начинающим бизнесменам, рассказал директор Центра поддержки предпринимательства Вадим Владимирович Назаров.

– Вадим Владимирович, вы пришли в Центр практически сразу после его открытия. Какие задачи перед Центром поддержки предпринимательства ставились на тот момент?

– На тот момент о Центре мало кто знал – организация была молодая, многие даже не верили, что мы действительно оказываем услуги совершенно бесплатно. Поэтому задачей было сделать Центр популярным, известным, тем самым увеличить число зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Кроме того, важно было расширять нашу деятельность путем внедрения новых проектов и направлений.

– Как считаете, все цели были достигнуты за три года?

– Я придерживаюсь мнения, что нет предела совершенству. Конечно, по нашим показателям, мы достигли такого уровня, как лучшие в области, по некоторым цифрам лучшие в Сибирском федеральном округе. Но ведь есть и другие города (Москва, Санкт-Петербург) со своими достижениями в работе. Поэтому есть смысл детально ознакомиться с их положением дел и применить положительный опыт работы в нашем Центре.

– То есть идёте вперёд. Какие это даёт результаты?

– Почти в два раза увеличилось количество консультаций, люди стали интересоваться нашим Центром, как он работает. Мы постоянно доказываем, что действительно такое возможно – система «одного окна», где можно получить любые консультации или услуги, связанные с открытием своего дела абсолютно бесплатно. В результате, на данный момент уже около тринадцати тысяч консультаций оказали наши специалисты. Для сравнения, в 2009 году – около двух тысяч, в 2010 – около четырёх тысяч, в 2011 – примерно пять с половиной тысяч консультационных услуг. То есть рост идет с каждым годом в полтора-два раза.

– А сама сфера консультаций у вас обновляется?

– Если взять год нашего открытия, то на тот момент было всего пару консультаций – регистрация, выбор налогооблагаемой базы, незначительная юридическая поддержка и все. С каждым месяцем мы увеличивали направления поддержки – за три года количество наших консультаций выросло в три-четыре раза. Многие из них нововведенных услуг стали очень востребованными – составление бизнес-планов, аренда коммерческой недвижимости, новые направления в земельно-имущественных отношениях, финансовая поддержка, и список этот далеко не предел. Причем все увеличение направлений, внедрение новых проектов – это все происходило без расширения штата сотрудников, путем их обучения.

Центр поддержки предпринимательства – Ваш ключ к успешному бизнесу!

Обратиться за помощью можно по адресу – МБУ «Центр поддержки предпринимательства», ул. 9 Января, 12. Телефон (3842) 35-05-07. Сайт csbkem.ru



– С самого открытия Центра был введен электронный документооборот. Он продолжает функционировать?

– Да, и успешно работает в интересах самих заявителей. Благодаря этому, быстрее идет документооборот между организациями. Все оформление документов происходит проще, чем заявитель ходил бы сам из кабинета в кабинет. Кроме того, электронный документооборот позволяет заявителю самому наблюдать за состоянием своих бумаг.

– Получается это экономит время предпринимателя?

– Это экономит время и деньги. У нас все работает по схеме – предприниматель пришел, сдал документы и ушел. Дальше он занимается своим делом, своим бизнесом, а уже мы работаем с его документами и приглашаем за свидетельством или заключением, никаких денег за эту работу не берем.

– Какие новые задачи ставите перед Центром поддержки предпринимательства?

– Я думаю, что стремиться надо к развитию приоритетных видов деятельности. Сейчас нужно развивать производственные направления, социальные, транспортные, организация зон отдыха горожан. Над этим мы и будем работать. Конечно, необходимо и дальше расширять сферу наших консультаций и помощи, чтобы к нам могли обратиться за любой консультацией.



Ольга Гайнетдинова говорит, что кризис позволил банку критически переосмыслить свою модель розничного бизнеса

КОРПОРАТИВНЫЕ ОБОРОТЫ

Но какими бы успешными ни были программы потребительского и ипотечного кредитования, погоду в сфере кредитования в Кузбассе определяет сама структура региональной экономики. По данным Центробанка, по размерам корпоративного кредитного портфеля область в 2011 году сохранила за собой 4-е место в Сибирском федеральном округе и 20-е в России. А годовые темпы прироста корпоративного портфеля банков – 34% – были одними из самых высоких в СФО. Динамичнее этот сектор развивался только в Иркутской области. И хотя, как и прежде, главные позиции на этом рынке занял Сибирский банк Сбербанка РФ (рост на 73% по отношению к 2010 году и 85% доля в общем приросте по сектору), другим кредитным организациям тоже удалось и расширить свою клиентуру, и заметно нарастить портфель. Среди лидеров роста Газпромбанк, ТрансКредитБанк, МДМ банк, Россельхозбанк и новичок на кузбасском рынке Связь-банк. Все это результат активизации в реализации инвестпрограмм не только главной кузбасской отрасли – угольной, но и других секторов – торговли, строительства, машиностроения и т.д. Ряд банков демонстри-

ровал и довольно серьезные успехи в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса. В частности, объём кредитования этого сектора ВТБ 24 вырос в полтора раза, в Промсвязьбанке – на 43%.

За счёт увеличения количества игроков предложение на российском банковском рынке опережало спрос. Вилен Ли характеризует 2011 год так: «Кредитные организации, пересмотрев свою тарифную политику, активно завоевывали клиентов. Все банки заявляли о снижении комиссии и ставок, смягчали требования к залогам, шла активная борьба за качественного заёмщика. В результате многие из участников рынка продемонстрировали впечатляющие темпы роста объёмов кредитования и совокупного портфеля МСБ. Также среди значимых тенденций кредитования сектора в 2011 году стоит отметить рост кредитных портфелей банков с учётом поручительства гарантийных фондов».

Однако, как отмечает Валерий Кубасов, управляющий ОО «Кемеровский» Альфа-Банк, в течение года инвестиционная активность была неравномерной. «Учитывая, высокую ёмкость капитала некоторых отраслей Кузбасса в начале года, – говорит он, – шло активное освоение инвестиций, но к концу года ситуация изменилась. Компании более тщательно стали подходить к вопросу своего долга перед кредитными организациями, стали рассматривать вопросы инвестирования не целых компании, а отдельных направлений. Кроме того, вторая половина года была связана с повышением стоимости заёмных средств, в связи с этим снизилась доступность заёмных средств для отдельных компаний». Вилен Ли рассказывает, что для корпоративных клиентов в 2011 году банки стали выдавать кредиты на более гибких по отношению к 2010 году условиях, идти навстречу в части залогового обеспечения. В итоге возросшая конкуренция привела к снижению процентных ставок. Но эта тенденция длилась до конца лета 2011 года. Общий позитивный настрой рынка был испорчен осенью 2011 года, статистически Локальный кризис ликвидности обострил борьбу за ресурсы, банки переориентировались с активных операций на пополнение пассивов. «Ставки по вкладам пошли вверх (по нашим расчетам, прирост в среднем по рынку составил 1,5-2%), а рост по рынку кредитования в ноябре-декабре по инерции обеспечил сезонный фактор: приближающиеся праздники», – говорит представитель РОСГОС-



Валерий Кубасов: «Учитывая, высокую ёмкость капитала некоторых отраслей Кузбасса в начале года, шло активное освоение инвестиций, но к концу года ситуация изменилась»

СТРАХ Банка. Он не исключает, что и в ближайшей перспективе в целом объёмы кредитования будут расти, условия получения ссуды – упрощаться, а ставки по рублевым займам пока будут держаться на прежнем уровне. Все более активно будет развиваться кредитование малого бизнеса через механизмы господдержки сектора – ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (МСП Банка), системы поручительства гарантийных фондов, выдача грантов и адресных субсидий на развитие бизнеса. При этом из-за переориентации МСП Банка на работу с проектами по инновациям и модернизации будет снижаться существующий перекоп в кредитных портфелях малого и среднего бизнеса (МСБ) в сторону торговли и сервиса. Основным драйвером станут новые продукты банков, основанные на адаптации розничных технологий к сегменту МСБ («кредитные фабрики»), и консультирование заемщиков.

ОПАСЕНИЯ-2012

Начавшиеся в 2011 году перемены на финансовых рынках, как считают банкиры, получают свое развитие и в 2012 году. По мнению управляюще-III»

ВАШ КОНТРАГЕНТ: ДОСЬЕ ПО КЛИКУ

Буквально несколько нажатий кнопок на клавиатуре Вашего компьютера — и перед Вами полное описание интересующего контрагента: учредители, руководители, реквизиты, связанные организации, бухгалтерский баланс... С новым интернет-сервисом «КОНТУР-ФОКУС» мечты многочисленной аудитории российских руководителей, бухгалтеров, юристов, снабженцев, индивидуальных предпринимателей становятся реальностью!

НА ГОРИЗОНТЕ — ПАСМУРНО

Ваш контрагент не может выполнить заказ и вернуть Вам предоплату? Или с момента перечисления аванса так и не удалось до него дозвониться? До Вас дошли слухи о неблагонадёжности контрагента в канун подписания с ним контракта?

Согласитесь, ситуация в любом случае не из приятных. Налицо серьезные финансовые риски. В том числе, и налоговые: одной из главных претензий при проверках ФНС является именно наличие у налогоплательщика «проблемных» контрагентов, которые либо являются фирмами-однодневками, либо просто не платят налоги в бюджет. За проведение сделок с такими поставщиками налоговики лишают компании вычетов по НДС.

РЕШЕНИЯ ЕСТЬ, НО...

Очевидно, что лучшим решением проблемы является своевременное наличие максимально полной информации об интересующем контрагенте.

Основным источником открытых сведений, с помощью которых можно проверять контрагентов, являются реестры ЕГРЮЛ и ЕГРИП. Многие организации запрашивают выписки из этих реестров в бумажном или электронном виде, используют разрозненные информационные источники в сети Интернет. Всё это занимает массу времени, требует отдельных финансовых затрат и не позволяет быстро воссоздать полную картину взаимосвязей между руководителями, учредителями и адресами регистрации, оценить их «массовость».

«КОНТУР-ФОКУС» ДЕЛАЕТ ОТКРЫТУЮ ИНФОРМАЦИЮ ДОСТУПНОЙ!

С появлением на рынке программных решений нового сервиса «Контур-Фокус» всю информацию о контрагенте можно получить за несколько секунд! При этом используются только надежные, официальные сведения из открытых источников.

Разработчик сервиса — компания «СКБ Контур», хорошо известная по продукту «Контур-Экстерн» — легкой и удобной отправке отчетности в контролирующие органы через интернет. Новый проект компании, который уже называют «самым полезным сервисом, созданным для бизнеса», выглядит, как минимум, не менее достойно.




Чтобы узнать, не является ли директор (учредитель, адрес регистрации) «массовым», достаточно одного клика – «Контур-Фокус» покажет все компании, зарегистрированные по указанному адресу и на данного учредителя (или директора). Сервис работает в режиме 24/7 и доступен везде, где есть доступ к сети интернет.


«Контур-Фокус» разработан таким образом, чтобы поиск контрагентов был максимально быстрым и удобным. Искать можно не только по ИНН, но и по названию организации, ФИО учредителя или директора и т.д. Вся интересующая Вас информация выдаётся в одном окне.

Особым достоинством сервиса является то, что по всем организациям, которые представляют свою бухгалтерскую отчетность в отделения Росстата (такая обязанность закреплена практически за всеми компаниями), имеется возможность посмотреть полный бухгалтерский баланс в динамике по годам, и таким образом узнать о финансовом состоянии интересующего субъекта.


КАК ПОПРОБОВАТЬ?


Основную информацию о проверяемом юрлице или ИП можно получить совершенно бесплатно, достаточно обратиться по адресу: www.kontur-focus.ru. Всем желающим познакомиться с возможностями сервиса предоставляется временный бесплатный доступ.

 **Контур • Фокус**
www.focus.kontur.ru




Проверьте своего контрагента прямо сейчас! Найти

 Предъявите купон

 Получите скидку 25% на подключение

ООО «Контур-Новокузнецк» г. Кемерово «СибНэт»
 тел.: (3843) 393-033 тел.: (3842) 755-005



За более подробной информацией Вы можете обратиться к представителям компании «СКБ Контур» в Кемеровской области.



ООО «СибНэт»
 г. Кемерово, ул. Рукавишниковая, 9а, оф. 9
 Тел.: (3842) 755-005. Сот: +7-961-705-6662
 E-mail: kontur@sib-net.ru
 Сайт: www.kontur42.ru



ООО «Контур-Новокузнецк»
 г. Новокузнецк, ул. Орджоникидзе 35, офис 1212
 Тел.: (3843) 393-033. Сот: +7-961-705-6663
 E-mail: kontur@kontur42.ru
 Сайт: www.kontur42.ru

го филиалом ОАО Банк ВТБ в г. Кемерове Евгения Облова, это в итоге приведет к усилению конкуренции «по всем фронтам». «Рост процентных ставок шёл в банках не синхронно, но в 1-м квартале коснулся, пожалуй, всех ключевых игроков на рынке кредитования. Также в нашей области продолжается тенденция закрытия нерентабельных отделений отдельных банков, при этом в целом количество отделений будет расти, в основном, на мой взгляд, это характерно для городов с населением 50-100 тыс. человек. В этом году, пожалуй, усилится конкуренция в сегменте предоставления услуг физическим лицам, особенно это коснется вкладов и других безрисковых продуктов. Всё больше банков открывают отделения по работе с обеспеченной прослойкой населения, следовательно, предоставляют своим клиентам возможность получать более комфортное и качественное обслуживание. Можно говорить о том, что конкуренция будет не только за клиентов, но и за кадры, которые имеют личные контакты и доверие со стороны привилегированных клиентов. Соответственно, существует тенденция усиливающейся конкуренции за персонал. Многие банки запаздывают с индексацией и мотивацией персонала, следовательно, самые «скупые» могут потерять в кратчайшие сроки профессионалов, и для «латания дыр» им придётся довольствоваться неопытными молодыми специалистами или привлекать на опустевшие вакансии новых сотрудников, всё-таки предлагая им более высокий уровень оплаты труда». Сам банк ВТБ свою задачу в такой ситуации видит в увеличении доли на рынке кредитования корпоративных клиентов, объёмов депозитных и документальных операций. «Кроме того, одна из стратегических задач – развитие транзакционного бизнеса, что подразумевает управление денежными средствами клиентов, их текущими счетами, вкладами, расчетами (в том числе и международными), операциями с наличными денежными сред-



По мнению Евгения Облова, усиление конкуренции в банковской сфере будет идти «по всем фронтам», в том числе «не только за клиентов, но и за кадры, которые имеют личные контакты и доверие со стороны привилегированных клиентов»

ствами, бюджетированием и т.д. При этом большое внимание уделяется совершенствованию электронной банковской системы, которая позволяет проводить многие операции дистанционно и, соответственно, значительно оптимизирует бизнес-процессы», – говорит Евгений Облов.

Валерий Кубасов, между тем, обращает внимание на то, что сегодня, когда сохраняется «осторожность на рынке кредитования юридических лиц, продолжается усиление конкуренции со стороны государственных банков, сужаются рынки кредитования». В такой ситуации, когда сужа-

ется круг качественных заемщиков, Альфа-Банк тоже ставит довольно амбициозные цели. В рамках «Стратегии 2015» банк, по словам Валерия Кубасова, готов принимать расширенные риски, в связи с этим по итогам 2012 года Альфа-Банк ожидает прирост в корпоративном банке в Кузбассе на уровне не менее 40%.

А Ольга Гайнетдинова говорит о другой стратегии (в Промсвязьбанке утверждена стратегия развития до 2015 года), согласно которой Промсвязьбанк развивается по модели универсального банка, который включает в себя четыре направления: корпоративное, инвестиционное, розничное и работа с МСБ. Основная цель заключается в синергии этих бизнесов и построении эффективного финансового института, сфокусированного на рынке, отмечает она.

Вилен Ли говорит, что по итогам 2012 года РОССГОСТРАХ Банк прогнозирует рост рынка розничных кредитов на 20-25%, корпоративных кредитов – на 15-20%. При этом более точный прогноз дать сложно, так как макроэкономические риски будут формировать неопределённость в динамике развития банковского сектора, замечает он. По его словам, в 2012 году многие банкиры ожидают эскалацию проблем еврозоны и США, что, по прогнозам, отразится на динамике ведущих фондовых индексов. В этих условиях дешёвые внешние займы станут для российских банков труднодоступными, поэтому пассивы будут формироваться за счёт депозитных операций. Это приведёт к росту процентных ставок по кредитам. «Ожидания кризиса сделают кредитные организации более осторожными в выборе потенциальных заемщиков, возможные риски невозврата будут «зашиты» в ставки, что опять же приведет к росту стоимости кредитных продуктов. Со стороны заемщиков в 2012 году мы ожидаем некоторое охлаждение спроса, однако его падение не будет носить значительного характера – деньги населению будут нужны, даже с подорожанием в несколько процентов», – резюмирует он. ■

ГДЕ НАЙТИ ХОРОШЕГО ПЕРЕВОДЧИКА?

В связи с расширением международных связей и увеличением поставок импортного оборудования в последнее время все большему количеству компаний требуются услуги грамотного переводчика. Переводчик – связующее звено, без которого процесс делового общения невозможен. Из звено это никак не может быть слабым. Как избежать слабых звеньев и найти хорошего переводчика, рассказывает Екатерина Вильчикова, профессиональный переводчик, коммерческий директор переводческого агентства «Версио».

Часто думают, что переводчиком может быть любой мало-мальски знающий иностранный язык человек. Это совсем не так. Перевод – это искусство и кропотливый труд.

Как и любой другой профессии, переводу надо учиться и постоянно совершенствовать мастерство. Диплом переводчика свидетельствует о том, что переводчик изучил азы профессии. Однако это совсем не значит, что переводчик компетентен именно в вашей сфере и может легко перевести диссертацию по ядерной физике или осуществить синхронный перевод конгресса по дегазации сразу после выпуска. Для качественного перевода необходимо владеть тематикой на родном и, конечно, иностранном языке. Практикующий переводчик, как правило, специализируется в одной или нескольких смежных областях.

Переводчик – это лицо компании в глазах иностранцев, и именно он формирует первое впечатление о вас. Как известно, встречаются по одежке, поэтому я советую подойти к процедуре подбора переводчика со всей тщательностью.

Если вы настроены на долгосрочное сотрудничество и регулярное взаимодействие с иностранными компаниями, возможно, самый удобный вариант для вас – это штатный переводчик. Однако прежде чем принимать на работу переводчика, оцените реально объем переводимой информации: действительно ли он стоит того, чтобы включать в штатное расписание еще одну единицу? Часто эта проблема решается так: функции переводчика выполняет секретарь или менеджер, но это не самый лучший вариант, так как хороший перевод требует полной концентрации. Вспомните: «За двумя зайцами погоняться...».

Если контакты с зарубежными партнерами совершаются нерегулярно или вашей компании требуется перевод с нескольких языков, более удобным вариантом для вас будет сотрудничество с внештатными переводчиками. В данном случае вам необходим как можно более опытный профессионал, так как у вас нет возможности обучать и корректировать переводчика. Имеет смысл провести предварительное тестирование, выслать задание на перевод переводчику/агентству или бюро или пригласив устного переводчика на собеседование. В нашей компании тестовый перевод в размере 1 страницы является бесплатной услугой.



Желательно проводить отбор заблаговременно, чтобы иметь возможность сравнить нескольких поставщиков услуг и получить наилучшее предложение по соотношению «цена/качество».

Стоимость услуг переводчика – физического лица обычно ниже, чем стоимость услуг переводческого бюро /агентства. Однако будьте внимательны и учитывайте при принятии решения не очевидные сразу дополнительные расходы, например, отчисления в ПФ РФ и ФОМС, которые не заложены в цену, установленную переводчиком, это 30% сверху. Кроме того, в стоимость услуг агентства или бюро включены дополнительные гарантии и сопутствующие услуги. Например, в случае нашего агентства это обязательная корректорская правка, профессиональная верстка и гарантия устранения возникших по нашей вине недочетов без срока давности.

Если вам необходимо выполнить переводы с нескольких языков сразу или перевести большие объемы в сжатые сроки, то смело обращайтесь в агентство или бюро, даже если у вас есть переводчик в штате. Слаженная команда выполнит заказ оперативнее и качественнее, сэкономят ваше время и силы. Мы предоставляем услугу по переводу практически с любого языка.

В нашем агентстве используется специальное переводческое ПО – «переводческая память», которая хранит базу исходных и переведенных текстов и позволяет распределить крупные объемы среди нескольких переводчиков без потери единства терминологии. Кроме того, перевод проходит обязательную корректорскую правку, что по максимуму устраняет разногласия в терминологии, опечатки или ошибки.

Возможны скидки за повторяемость фрагментов текста по статистике программы, в случае повторных заказов на перевод однотипных текстов скидки могут достигать 30-40%.

Чем дольше вы с нами сотрудничаете, тем меньше платите за перевод!

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА С ЛЮБОГО МЕСЯЦА!

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК «АВАНТ-ПАРТНЕР»
ДЕЛОВОЙ АЛЬМАНАХ «АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ»

В РЕДАКЦИИ ИЗДАНИЙ:

телефон 8 (3842) 585-616, e-mail: editor@avant-partner.ru

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ПОДПИСКА:

ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы:

12203 – «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 – «Авант-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ».

www.avant-partner.ru

переводческое
агентство
VERCIO

*Ваш верный
бизнес-партнер!*

650000, г. Кемерово, пр-кт Ленина, 55, оф. 801
Телефоны: 8 (3842) 49-25-26, 8-961-729-25-26
Электронная почта: info@versio42.ru
Skype: versio42 www.versio42.ru

В НОГУ С КРЕДИТОВАНИЕМ

Прошлый год для кузбасского страхового рынка выдался, без преувеличения, удачным – он вырос на 22,5%, или более чем на миллиард рублей в денежном выражении. Участники рынка объясняют данный рост увеличением объёма кредитования и изменением территориального коэффициента в случае с ОСАГО.

ВЕКТОР РОСТА

Объём страховой премии, собранной страховыми компаниями по итогам прошлого года в Кемеровской области, составил 6,7 млрд рублей (без учёта обязательного медицинского страхования, ОМС). Это на 22,5% выше, чем показатель 2010 года. И если год назад позитивным трендом был сам факт роста (особенно после 10-процентного падения в 2009 году), то сейчас, анализируя итоги 2011 года, можно с уверенностью сказать, что страховой рынок отыграл кризисное падение и даже заметно вырос по сравнению с докризисным 2008 годом (тогда сборы были заметно меньше – 5,7 млрд рублей). Добавим также, что указанный рост в 22,5% – это самый значительный ежегодный прирост за последние пять лет. Напомним, что последний раз подобный «рекордный» рост регионального страхового рынка наблюдался в 2006 году – тогда совокупная премия страховщиков выросла на 33,7%.

Можно также отметить, что в своём росте кузбасский страховой рынок опередил общероссийский – в целом по

стране страхование выросло по сборам на 19,2% в прошлом году. Среди видов страхования наибольший прирост показало страхование жизни (+59,5%), на втором месте ОСАГО (+24,7%), далее – страхование ответственности (рост 22,1%). Премии по имущественному страхованию выросли на 20,9%, по личному – на 18% против уровня прошлого года.

Все опрошенные эксперты сходятся во мнении, что рост рынка объясняется кредитной активностью банков. Так, ипотечное кредитование, по оценкам страховщиков, вернулось на докризисный уровень. Действительно, по данным статистики Центробанка РФ, задолженность заемщиков по ипотечным кредитам в Кемеровской области за год выросла с 18,7 млрд рублей на 1 января 2011 года до 22,34 млрд рублей на начало нынешнего года, то есть на 3,64 млрд рублей.

Благодаря Федеральной антимонопольной службе страхование жизни перестало быть обязательным условием получения ипотечного кредита. Согласно письму президиума Высшего Арбитражного Суда №146, банки обязаны предо-

ставить потенциальному заемщику на выбор кредит со страхованием жизни и здоровья и аналогичный продукт без страховки, но с более высокой процентной ставкой. По оценкам экспертов, в случае отказа заемщика от страхования жизни процентная ставка по кредиту автоматически возрастает на 3–4%, и в подавляющем большинстве случаев заемщики считают данную переплату более обременительной, чем покупку полиса по страхованию жизни. Соответственно, рост оборотов в сегменте страхования жизни можно отнести на восстановление ипотечного кредитования.

Помимо ипотеки, налицо и рост автокредитования, с которым связано «обязательное» автострахование КАСКО. По оценкам директора Кемеровского филиала ОСАО «Ресо-Гарантия» Натальи Владыкиной, в 2011 году уровень продаж в автосалонах достиг уровня 2008 года, в этом году ожидается рост еще на 35–40%. Рынок имущественного страхования (сборы выросли на 20,9%), по словам страховщиков, в основном является залоговым. В то же время рост ОСАГО на

10 КРУПНЕЙШИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ОБЪЁМАМ ВЗНОСОВ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2011 ГОДУ (МЛН РУБЛЕЙ)

№	Название	Город	Итого (кроме ОМС)	В том числе по договорам				
				Страхование жизни	Личное страхование	Имущественное страхование	Добровольное страхование ответственности	ОСАГО
Всего по региону			6699,19	343,862	2217,46	2266,66	77,844	1767,616
1	Росгосстрах	Люберцы	802,983	44	43,064	230,953	25,787	501,962
2	Ингосстрах	Москва	623,5	0	37,638	455,844	6,116	123,902
3	Сибирский Дом Страхования	Кемерово	543,133	0	145,386	117,76	5,022	274,965
4	Сибирский Спас	Новокузнецк	380,335	0	319,197	12,562	1,658	46,918
5	Согласие	Москва	336,525	0	174,304	119,384	2,188	39,961
6	ВСК	Москва	290,579	0	68,788	152,502	10,017	59,272
7	Дженерали ППФ Страхование Жизни	Москва	271,982	101,822	170,16	0	0	0
8	Страховая группа МСК	Казань	263,203	0	14,359	110,447	1,954	136,443
9	Уралсиб	Москва	254,271	0	70,104	117,473	2,865	63,827
10	Ресо-Гарантия	Москва	215,731	4,5	10,058	103,015	7,103	91,033

Источник: данные Федеральной службы страхового надзора

ВЛАДЕЛЬЦЫ ОПО: СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ?

С 1 января этого года вступил в силу закон об обязательном страховании ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОС ОПО). Обсуждался этот законопроект еще с 2005 года, но лишь трагические события на Саяно-Шушенской ГЭС и шахте «Распадская» подтолкнули властей к принятию закона.

Казалось бы, предприятия, эксплуатирующие опасные объекты, получили надежную защиту своей гражданской ответственности, население – гарантию адекватного страхового возмещения в случае аварии на опасном объекте, а государство – снижение нагрузки на федеральный бюджет. Но владельцы опасных объектов не торопятся страховать.

По оценкам Национального союза страховщиков ответственности (НССО), за январь-февраль было заключено только около 47 тыс. договоров, тогда как под действие закона об ОС ОПО подпадает более 300 тыс. опасных объектов по всей стране. По реестру Ростехнадзора по трем регионам, входящим в зону ответственности Южно-Сибирского управления: Кузбасс, Алтайский край и Республика Алтай – это более чем 3,5 тыс. объектов. Причем руководство управления отмечает, что больше всего опасности представляют объекты именно Кемеровской области – это 75-80%. Реестр этот постоянно пополняется новыми предприятиями.

К ним относятся предприятия, принадлежащие к самым разным областям деятельности: по добыче полезных ископаемых, химические производства, металлургические, строительные компании и т.п. Прежде всего, это предприятия, имеющие дело с опасными веществами: воспламеняющимися, окисляющими, горючими, взрывчатыми и токсичными, в том числе АЗС с заправкой сжиженными углеводородными газами и жидким моторным топливом; объекты, использующие оборудование, которое работает под давлением более 0,07 мегапаскаля или при температуре нагрева воды более 115 градусов Цельсия; гидротехнические сооружения, а также предприятия, использующие стационарно установленные грузоподъемные механизмы. Если говорить о Кузбассе, то у нас это, прежде всего, химические производства, шахты и разрезы. Круг опасных объектов установлен законодательно, и в зависимости от типа объекта к нему применяются те или иные ставки страховых тарифов.

РЕВОЛЮЦИОННОЕ НОВОВВЕДЕНИЕ

До недавнего времени ликвидация последствий техногенных аварий в основном лежала на плечах государства. Но закон об ОС ОПО изменил эту ситуацию. Причем одним из событий, подтолкнувших Госдуму к принятию закона, стала трагедия на шахте Распадская. Впервые в российской практике все граждане и предприятия, находящиеся вблизи от опасных объектов, получили реальную финансовую защиту, которая позволит возместить ущерб, причиненный как их здоровью, так и их имуществу. С 1 января этого года максимальные страховые суммы возросли с 7 миллионов рублей до 6,5 миллиардов рублей – почти в тысячу раз. Семья погибшего в результате аварии на ОПО получит 2 млн рублей в связи с потерей кормильца. В случае причинения вреда жизни и здоровью пострадавший имеет право на компенсацию в размере до 2 млн рублей. Если вред нанесен имуществу физического лица – компенсация составит до 360 тысяч рублей, юридического – до 500 тысяч. Компенсации также положены людям, чьи условия жизнедеятельности в результате аварии на ОПО были нарушены (до 200 тыс. руб. каждому). Это революционное нововведение, ничего подобного в России до сих пор не было. Все нормы закона распространяются как на третьих лиц, так и на работников самого предприятия, для которых в рамках действовавших ранее законов защита не была обеспечена.



Иван Крупянко:

«Страхование служит инструментом для формирования фонда денежных средств на осуществление выплат потерпевшим»

«А ВОЗ И НЫНЕ ТАМ...»

Тем не менее, владельцы опасных объектов страховать не торопятся – большинство предприятий отложили эту процедуру. Хотя с 1 апреля выросли штрафные санкции, применяемые к тем, кто не позаботился о страховании. Но в Ростехнадзоре уверены, что рано или поздно дойдут до всех про штрафованных.

Готовы ли те, кто еще не приобрел страховой полис, в случае аварии платить возмещение самостоятельно? Вот главный вопрос. «Если еще можно предположить, что крупное предприятие способно в случае не очень серьезной аварии возместить ущерб из своих средств, то для мелкого и даже среднего предприятия большая выплата может стать критичной», – уверен первый заместитель директора Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ Иван Крупянко. Страхование же служит инструментом для формирования фонда денежных средств на осуществление выплат потерпевшим. И функция государства – обеспечить механизм формирования этих фондов, не полагаясь на то, что у предприятия будет достаточно средств для выплаты возмещения при наступлении страхового события».

И НАПОСЛЕДОК...

По данным НССО, за первый квартал уже произошло 80 событий, которые имеют признаки страхового случая в рамках этого вида страхования. В результате чего погибли 60 человек, пострадали более 70 человек, имуществу 85 человек был причинен ущерб, а в 7 авариях были нарушены условия жизнедеятельности людей и требовалось их переселение. И только в 11 случаях из указанных владельцы опасных объектов успели заключить договоры ОС ОПО...

Если владельцы предприятий, не застраховавших свою ответственность, прежде считали страхование выброшенными деньгами, то сегодня, после аварии, они вряд ли придерживаются той же точки зрения. А граждане, пострадавшие по вине владельцев этих ОПО, могут собрать пакет необходимых документов и обратиться к предприятию за получением компенсации, а в случае отказа в выплате обратиться с иском в суд. Либо получить выплату через НССО.

24,7% объясняется еще проще – основную роль здесь сыграл не столько рост продаж, сколько увеличение территориальных коэффициентов в июле прошлого года. «Если ничего серьезного, вроде второй волны кризиса, не случится, рынок будет идти по пути дальнейшего восстановления», – предполагает директор Кемеровского регионального филиала страховой компании «Согласие» Юлия Лапина.

В то же время рост рынка за счет вмененного страхования вряд ли можно рассматривать в качестве положительного факта. По словам исполнительного директора страховой компании «Сибирский дом страхования» Ольги Бутковской, платёжеспособность физических лиц до сих пор не восстановилась, и в полном смысле слова добровольные виды страхования показали, напротив, отрицательный результат. «Началась вторая волна кризиса. Обратите внимание, что цены на топливо не растут, а снижаются, то же происходит и с ценами на металл, а в нашем регионе на этих двух отраслях значительно завязана экономика, – говорит Бутковская. – Что касается юридических лиц, то они сейчас предпочитают заключать только договоры добровольного медицинского страхования (ДМС) и страхования транспорта, все остальное – это залоговое страхование в обеспечение банковских кредитов».

Отметим, что по итогам 2011 года имел место и рост выплат по договорам. Всего в прошлом году страховщиками в Кемеровской области было выплачено клиентам 3,22 млрд рублей, что на 6,2% выше уровня 2010 года. В то же время с 2009 года продолжается тенденция снижения коэффициента выплат. Если в 2009

году данный показатель был почти 60%, в 2010 году – 55,5%, то в 2011 году снизился уже до 48,1%. Снижение продолжается – по итогам 1-го квартала 2012 года коэффициент выплат составил уже 44,2%.



По оценкам директора Кемеровского филиала ОСАО «Ресо-Гарантия» Натальи Владыкиной, в 2011 году уровень продаж в автосалонах достиг уровня 2008 года, в этом году ожидается рост еще на 35–40%

АБОРИГЕНЫ СТРАХОВОГО РЫНКА

Не обошла Кемеровскую область стороной и тенденция укрупнения страхового рынка. Если по итогам 2010 года в регионе действовали 85 страховщиков,

то по итогам 2011 года их количество сократилось до 81, а в первом квартале текущего года на рынке работала уже 71 компания. Процесс сокращения числа страховщиков идет стремительно, хотя нельзя не отметить, что значительной доли рынка ушедшие компании не занимали. Поэтому их уход прошел для рынка без негативных последствий, практически незаметно. Из «ушедших» можно назвать, к примеру, прокопьевскую компанию ООО «Аско-Проф» и ЗАО «Сибирская страховая компания».

Большинство прекративших в прошлом году работу страховщиков просто сдало лицензии, поскольку не смогли увеличить уставной капитал. Никаких скандалов с кемеровскими страховщиками в отличие от некоторых федеральных компаний на рынке слышно не было. «В основном эти компании заранее знали, что не смогут нарастить уставной капитал, и в последний год уже не заключали договоров, – рассказывает Ольга Бутковская. – Ушли хорошо, по завершении всех договоров просто сдали лицензии. Сейчас на рынке тоже есть ряд компаний с недостатком капитала, лицензии которых будут отозваны уже в июне. Региональный рынок сжался».

А вот федеральные компании не все «уходили» так же тихо и мирно. «Серьезные проблемы сейчас с клиентами по ОСАГО «Русских страховых традиций», «Регионального Альянса», «Ростры», – добавляет Ольга Бутковская. – Компании уже нет, лицензия отозвана, а люди не знают, куда обратиться. Наши застрахованные, потерпевшие ущерб от клиентов этих компаний, просят нас оформить им выплату по прямому возмещению ущерба (ПВУ), но мы не можем этого сде-»

10 КРУПНЕЙШИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ОБЪЁМАМ ВЫПЛАТ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2011 ГОДУ (МЛН РУБЛЕЙ)

№	Название	Город	Итого (кроме ОМС)	В том числе по договорам				
				Страхование жизни	Личное страхование	Имущественное страхование	Добровольное страхование ответственности	ОСАГО
Всего по региону			3223,346	107,292	1068,371	986,647	9,934	1034,53
1	Росгосстрах	Люберцы	391,792	0,216	23,811	89,245	3,35	275,166
2	Ингосстрах	Москва	348,777	0	25,257	266,041	1,108	55,896
3	Сибирский Дом Страхования	Кемерово	272,178	0	29,844	25,041	0,255	217,038
4	Сибирский Спас	Новокузнецк	218,01	0	186,079	5,004	0,022	26,905
5	Согласие	Москва	186,898	0	101,344	66,808	0,183	18,563
6	Уралсиб	Москва	176,541	0	52,484	78,378	0,001	45,678
7	Сибирь	Кемерово	145,613	0	145,613	0	0	0
8	ВСК	Москва	143,529	0	41,414	73,5	0,519	28,096
9	Коместра	Кемерово	140,196	0	125,37	14,763	0,063	0
10	Ресо-Гарантия	Москва	116,411	4,078	4,476	56,164	1,024	50,665

Источник: данные Федеральной службы страхового надзора

ОПАСНОЕ СТРАХОВАНИЕ

С 1 января 2012 года в России вступил в силу Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». Об основных положениях новой модели страхования и о практике ОС ОПО в компании «МАКС» рассказывает начальник отдела андеррайтинга по страхованию ответственности ЗАО «МАКС» Оксана Зенка.

– Оксана Владимировна, страхование опасных объектов, правда, добровольное, осуществлялось и ранее. На что направлен новый закон?

– Он предполагает более цивилизованный подход к страхованию со стороны государства и формирует новый уровень социальной ответственности как владельцев ОПО, так и страховых компаний. При этом закон отличается социальной направленностью: в центре его внимания – человеческая жизнь. Если раньше пострадавший в результате аварии на опасных производственных объектах мог рассчитывать на сравнительно небольшую компенсацию, которая рассчитывалась исходя из его заработка, то теперь размер страховых выплат существенно вырос. В случае гибели человека он составляет не менее 2 млн руб. Отмечу, что сотрудники не являются третьими лицами и то, что появилась такая норма закона кардинально меняет подход к ответственности.

Также в новом законе появились фиксированные суммы выплат. Если раньше страховые суммы были от 100 тысяч до 7 млн рублей, то сейчас минимальная сумма выплаты равна 10 млн рублей, а максимальная – 6,5 млрд.

– Для кого обязательна процедура страхования и как она происходит?

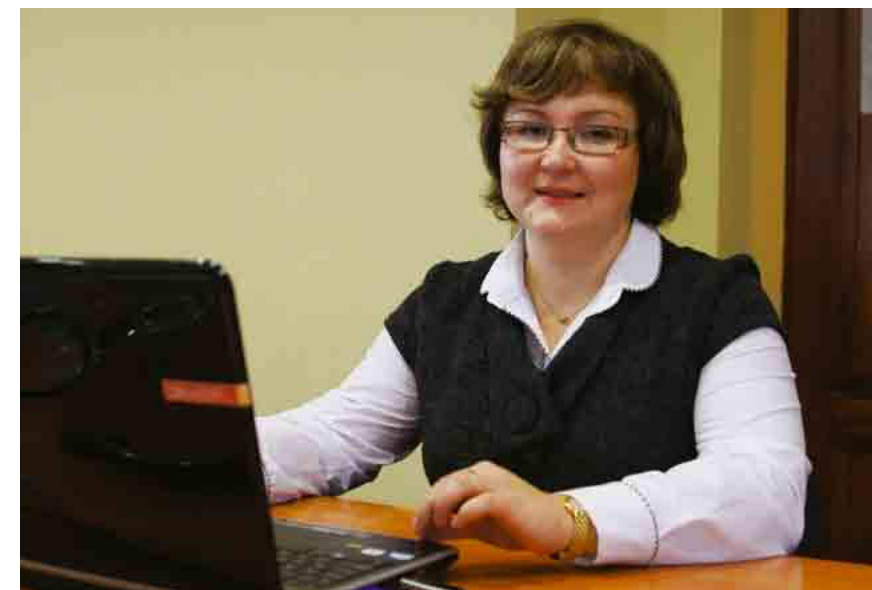
– Страхование ответственности владельцев ОПО обязательно для предприятий, работающих с взрывоопасными, токсичными и горючими веществами, эксплуатирующих гидротехнические сооружения, стационарные подъемные механизмы и т. д., – перечень таких объектов установлен законодательно.

– Не секрет, что большинство опасных производственных объектов нашей страны построены еще в 70-х годах прошлого века. Не оставяет ли высокая вероятность наступления страховых событий заключение договоров с такими предприятиями?

– Да, действительно, около 80% всех производственных объектов построены очень давно, причем большинство даже не 30, а 50 лет назад.

Для заключения договора страхования необходимы:

- заявление в зависимости от вида объекта (с приложением форм исходных данных)
- копия свидетельства о регистрации опасного объекта
- карта учета опасного объекта
- копии документов, подтверждающих право собственности и/или владения опасным объектом
- сведения о наличии страховых случаев



Конечно, по большей части все они находятся в аварийном состоянии. Однако, несмотря на большой риск аварий, и соответственно, страховых выплат, мы редко отказываем страхователям – это публичный договор, и мы должны работать со всеми, кто к нам обратится.

– А какое наказание предусмотрено за отсутствие полиса?

– Санкции применяются с апреля и влекут выдачу предписания надзорного органа о приостановлении эксплуатации опасного объекта, наложение административного штрафа (для юридических лиц – до 500 тыс. руб.) и взыскание неосвоенной сбереженной страховой премии в доход Российской Федерации.

– Почему страхователи должны сделать выбор именно в пользу нашей компании? Какие документы необходимы для заключения договора страхования ОПО?

– Страховая компания «МАКС» с 1997 года осуществляет страхование гражданской ответственности владельцев ОПО. За это время накоплен серьезный опыт в этом виде страхования. Кроме того, наша компания с 2005 года является членом Национального Союза Страховщиков Ответственности и активно участвует в раз-

работке нормативных документов для реализации норм Закона № 225-ФЗ.

ЗАО «МАКС» входит в ТОП-10 крупнейших страховых организаций России. Ну и конечно, не могу не упомянуть, что за 20 лет работы мы зарекомендовали себя как одна из наиболее устойчивых страховых организаций России. Все это, бесспорно, немаловажно для клиентов, и мы надеемся, что наша репутация надежного страховщика поможет владельцам опасных объектов сделать правильный выбор.

Мы позитивно оцениваем перспективность данного вида страхования в будущем. ЗАО «МАКС» намерено использовать накопленный опыт работы по добровольному страхованию владельцев ОПО с тем, чтобы стать значимым игроком на рынке обязательного страхования гражданской ответственности владельцев опасных объектов.



Представительства
Страховой группы «МАКС»

г. Кемерово ул. Тухачевского, 40
тел. 8 (3842) 56-80-02

г. Новокузнецк ул. Металургов, 39
тел. 8 (3843) 74-79-74

г. Ленинск-Кузнецкий ул. Кирова, 51
тел. 8 (38456) 7-10-51

г. Юрга ул. Ленинградская, 24
тел. 8 (38451) 4-75-77

лять, если компания виновника не входит в соглашение о ПВУ. Единственное, чем можем помочь, – это комплектовать пакет документов для обращения в Российский союз автостраховщиков за компенсационными выплатами».

Возвращаясь к теме укрупнения рынка, нельзя не упомянуть, пожалуй, единственную в прошлом году сделку по приобретению местной региональной компании столичным страховщиком. Речь идет о покупке группой «АльфаСтрахование» 75% минус 1 акция страховой медицинской организации (СМО) «Сибирь». Правда, СМО «Сибирь» рынок не покинула, оставшись самостоятельным юридическим лицом, и даже сохранив брэнд и команду топ-менеджеров. Напомним, СМО «Сибирь» является безусловным лидером в Кемеровской области по ОМС, занимая более 90% рынка по итогам 2011 года. Кроме того, она занимает второе место в Кузбассе по объёму страховой премии на рынке ДМС, а помимо Кемеровской области работает также в Брянской, Архангельской, Новгородской, Калужской областях, в Краснодарском и Алтайском краях, в Республике Хакасия.

В то же время необходимо отметить, что на страховом рынке Кемеровской области стабильно работают и другие региональные компании, пока не планирующие прекращать свою деятельность. Кемеровское ООО «Сибирский Дом Страхования» (входит в ХК «Сибирский Деловой Союз») в апреле нынешнего года увеличило уставной капитал до 620 млн рублей. По итогам прошлого года эта компания, собрав 543,1 млн рублей, заняла третье место в регионе по объёму страховой премии после лидеров российского рынка «Росгосстраха» и «Ингосстраха».

10 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ПО ОБЪЁМУ ПРЕМИИ ПО СТРАХОВАНИЮ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ЭКСПЛУАТИРУЮЩИХ ОПАСНЫЕ ОБЪЕКТЫ, ПО ИТОГАМ 1 КВ. 2012 ГОДА (ТЫС. РУБЛЕЙ, КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ)

№	Название	Город	Объём премии
Всего по региону			2425
1	ВСК	Москва	1037
2	Первая страховая компания	Москва	590
3	Страховая группа МСК	Казань	533
4	РЕСО-Гарантия	Москва	43
5	Югория	Ханты-Мансийск	36
6	Росгосстрах	Люберцы	34
7	Сибирский дом страхования	Кемерово	31
8	Россия	Москва	22
9	БАСК	Белово	19
10	Уралсиб	Москва	15

Источник: Федеральная служба страхового надзора

Стабильно держится в своей рыночной нише и новокузнецкая компания «Сибирский Спас», занимая первое место на региональном рынке ДМС, занимаясь преимущественно этим видом страхования. «Наш регион – особенный: ДМС у нас является приоритетным и активно развивается, – комментирует лидерство «Сибирского Спаса» на рынке медицинского страхования Юлия Лапина, директор Кемеровского регионального филиала страховой компании «Согласие». – С другой стороны, судя по тем требованиям, которые нам выставляют клиенты, им интереснее работать с универсальными страховыми компаниями, которые могут предложить все виды страхования. Поэтому насколько успешна стратегия «Сибирского Спаса», покажет время».

ТАРИФНЫЙ ВОПРОС

Хотя активный рост страхового рынка позволяет сделать выводы о его выходе из кризиса, некоторые проблемы, обострившиеся именно в 2009–2010 годах, продолжают оставаться актуальными. И прежде всего – демпинг. В кризисные годы не только финансово неустойчивые компании прибегали к такому способу привлечения клиентов, но и крупные федеральные страховщики, вынужденные приспосабливать свои тарифы к рыночной ситуации. Общая проблема для тех и других теперь – как безболезненно поднять тарифы обратно, поскольку необходимость такая у страховщиков давно назрела. «Клиенты избаловались, выравнивать тарифы будет довольно тяжело», – отмечает Юлия Лапина. В то же время далеко не все эксперты прогнозируют рост тарифов в 2012 году.

«Конкуренция на страховом рынке жёсткая, компании стараются держать тариф чуть-чуть, но ниже средне-

рыночного, – описывает ситуацию Ольга Бутковская. – По моим оценкам, сегодня порядка 90% договоров заключается по



Ольга Бутковская: «Конкуренция на страховом рынке жёсткая, компании стараются держать тариф чуть-чуть, но ниже среднерыночного. По моим оценкам, сегодня порядка 90% договоров заключается по цене более низкой, чем актуарно рассчитанная»

цене более низкой, чем актуарно рассчитанная. Основной критерий, влияющий на выбор человека, – это цена, и кто предложит меньшую, с тем и будет заключен договор. В Кузбассе есть компании, которые заключают договоры, но не имеют в нашем регионе не то что офиса, но даже юридического адреса. Просто бегают агент с доверенностью и заключают какие-то договоры. А потом попробуй найди этого агента!»

«Тарифы сейчас не растут, поскольку кризис, что бы ни говорили, продолжается, – утверждает Алексей Соколов, заместитель генерального директора ОСАО «Ингосстрах», – Компаний в России избыток, и выжить хотят не только хорошо капитализированные, а все компании. Поэтому демпинг продолжает иметь место и существенно усложняет жизнь страховому сообществу. Тарифы не только не растут, но и продолжают снижаться. Это видно по всем основным видам страхования, особенно по имущественному и страхованию ответственности юридических лиц. По КАСКО тарифы сохраняются примерно на том же уровне». ■

2GIS ЭКСПЕРТ ПО ГОРОДАМ



В 2ГИС появилась 3D-карта

2ГИС обновил офлайн-версию справочника для компьютеров. Главные новости связаны с картой – появилось реалистичное 3D-отображение объектов, представлена новая цветовая гамма.

«Теперь перемещение по карте в версии 2ГИС для компьютеров – словно виртуальный полет над городом, – говорит менеджер ПК-версии 2ГИС Антон Сереткин. – Новая программная оболочка формирует трехмерные модели зданий, соответствующие реальным прообразам по объёму и геометрии основных элементов. В будущем главные архитектурные достопримечательности городов будут отображаться в 2ГИС еще более детально».

При увеличении масштаба карты объекты «вырастают», становятся объемными. Перемещаясь от адреса к адресу, вы можете видеть перспективные изменения объектов – одни дома отдаляются и уменьшаются в размерах, а другие, наоборот, становятся ближе и больше. Кстати, перемещаться теперь удобнее – карта продолжит движение в заданном вами направлении еще некоторое время после того, как вы отпустите кнопку мыши.

Все города в ПК-версии 2ГИС перешли на новые цвета карты. Ее основные элементы выполнены в мягкой пастельной гамме. На этом спокойном фоне лучше воспринимается ключевая информация – организации, дороги, ориентиры, маршруты.

Здания выделяются разными цветами в зависимости от назначения, например, жилые – бежевым, административные – серым, новостройки – светло-оранжевым. Более мягкими стали цвета территорий. При этом контрастность подобрана таким образом, чтобы пользователи могли легко отличать друг от друга жилые кварталы, промышленные зоны, частный сектор и другие типы застройки.

Главные городские магистрали теперь хорошо видны в разных масштабах карты, что заметно упрощает ориентирование. Такие дороги выделяются оранжевым и желтым цветом. На карте появились названия станций метро, чего особенно ждали жители и гости Москвы, Санкт-Петербурга.

3D-карта в новых цветах доступна в ПК-версии 2ГИС для всех городов с мая. Скачать ее можно с сайта 2gis.ru. Для тех, кто уже пользуется приложением 2ГИС на компьютере или ноутбуке, достаточно просто обновить справочник с помощью встроенного инструмента «Центр обновлений». Подробнее о новой версии 2ГИС для компьютеров можно прочитать на странице 3d.2gis.ru.



МЕЖДУ СПАДОМ И ПОДЪЁМОМ

Развитие регионального рынка лизинговых услуг после серьёзного спада, вызванного экономическим кризисом 2008–2009 гг., характеризуется в целом положительными тенденциями. Число «игроков» на рынке уже не сокращается, а напротив, растёт, обороты компаний также увеличиваются, представители отрасли отмечают наличие перспектив роста. Впрочем, есть и пессимистический взгляд на состояние дел в этой сфере, основанный на резонных опасениях рецидива экономического спада, который в первую очередь, и очень сильно, ударит по клиентам лизинговых компаний.

Такой вид деятельности, как «прочее финансовое посредничество» и ту его разновидность как «финансовый лизинг» региональная госстатистика в общедоступных сведениях не указывает. Но для выявления тенденций отрасли можно использовать показатели публичных компаний, работающих на региональном рынке. Как, к примеру, ОАО «Промышленно-инвестиционная компания» («Проминвест») и ОАО «Кузбасская лизинговая компания», работающие на рынке уже с 2004 года. Последняя, правда, является региональной государственной компанией и специализируется только на лизинге сельскохозяйственной техники и оборудования. Тем не менее финансовые результаты работы обеих компаний в прошлом году показывают состояние дел в отрасли в той или иной степени.

«Проминвест» в 2011 году увеличил выручку на 17% – с 344,5 млн рублей в 2010 году до 402,3 млн рублей (в 2008 году она составила 401 млн рублей), активы увеличились на 13,2% и составили по итогам года 1,33 млрд рублей, чистой прибыли получено 65,5 млн рублей. Что, впрочем, на 29,2% меньше, чем в 2010 году. Показатели «Кузбасской лизинговой компании» скромнее: активы сократились на 3% и составили 298,8 млн рублей, выручка упала на 2,1 млн рублей (4,5%) и составила 44,7 млн рублей. Правда, лизинг обеспечил компании не всю выручку, за прошлый год она заключила 7 договоров на поставку грузовиков «КАМАЗ» и 7 – на поставку тракторов «Беларусь» (23,6 млн рублей). Как отмечено в отчёте компании, всего на конец 2011 года было заключено 149 договоров с сельхозпроизводителями на общую сумму 254 млн рублей.

Однако формальные показатели не во всем устраивают представителей отрасли. Заместитель генерального ди-



Владимир Поликаров отмечает, что формально послекризисное восстановление экономики в целом состоялось, но состояние дел в отрасли заметно изменилось за это время: пришли крупные федеральные компании, связанные с госбанками и другими госкорпорациями, они буквально «сломали» рынок, конкурировать с ними очень сложно

ректора ОАО «Проминвест» Владимир Поликаров согласен, что формально послекризисное восстановление экономики в целом состоялось, и компания «Проминвест» «по объёму лизингового портфеля тоже вышла где-то на уровень 2008 года, но состояние дел в отрасли заметно изменилось за это время. Пришли крупные федеральные компании, связанные с госбанками и другими госкорпорациями. Они буквально «сломали» рынок, конкуриро-

вать с ними очень сложно. В итоге после кризиса региональных лизинговых компаний практически не осталось». А присутствие таких компаний важно, т.к. они лучше других знают состояние дел и потребности своих партнёров в сфере малого и среднего бизнеса, реагируют оперативнее на меняющиеся обстоятельства на рынке.

В отчётности «Кузбасской лизинговой компании» отмечается специфика лизинга среди сельскохозяйственных производителей. Часть из них не рассчитываются, приходится через арбитражный суд расторгать договоры, технику изымать и реализовывать. На конец прошлого года было возвращено 30 единиц техники, включая 12 посевных комплексов «Кузбасс», 7 зерноуборочных комбайнов «Дон», 5 кормозаготовительных комплексов итальянского производства. Из этого числа 16 машин было продано.

Сложности клиентов случаются не только у компаний, специализирующихся на поставках сельхозтехники. В одном из кемеровских дилерских центров, поставляющем грузовые автомобили, рассказали, как одна из лизинговых компаний передала им на хранение ранее приобретенные грузовики. Причина – отказался от техники клиент, строительный трест, работавший, кстати, на олимпийских стройках в Сочи. На сайтах лизинговых компаний есть множество предложений приобретения такого рода «отказной» техники, включая очень специфические предложения. Например, купить грузовик «Урал», находящийся на Ванкорском нефтяном месторождении в Красноярском крае. А это – Крайний Север, неизвестно, есть смысл таких покупок, что стоят «за морем полущка».

Неудачи отдельных клиентов, конечно, не показатель того, что риски у клиентов лизинговых компаний ра-

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА:

- От Вас не требуется залогового обеспечения
- Вы экономите на налоге на прибыль за счет отнесения всех лизинговых платежей на себестоимость
- Вы экономите на налоге на имущество за счет применения коэффициента ускоренной амортизации

ТЕХНИКА В КАРМАНЕ!

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕХНИКА В ЛИЗИНГ

г. Новокузнецк, пр. Ермакова, 9а, офис 426; тел. (3843) 52-90-10. E-mail: KuznetsovAV@uralsib.ru

www.leasing.uralsib.ru

 УРАЛСИБ | ЛИЗИНГ

стут, и потому они отказываются от приобретений. По мнению Владимира Поликарпова, после кризиса «очень вяло восстанавливается сектор малого и среднего бизнеса. Он и так не отличался у нас в регионе своей развитостью, а тут еще кризис ударил. Активность в первую очередь этого сектора определяет, в частности, спрос на такую услугу, как лизинг недвижимости». Этого спроса сегодня нет. К тому же, очевидно, что многие представители малого и среднего бизнеса «обожглись» на недвижимости перед кризисом, вложив в ее покупку значительные заемные средства, а в кризис она подешевела, зато обслуживание кредитов резко подорожало. Теперь к покупке и к лизингу недвижимости подходят осторожно.

Но в сфере малого и среднего бизнеса для развития необходимы не только недвижимость или крупные приобретения техники и оборудования. Так или иначе, именно лизинг как удобная инвестиционная услуга позволяет обзавестись основными средствами и не требует при этом значительных собственных вложений, сложного оформления, наличия большого отдельного залога. К тому же, получатель лизинговых услуг может рассчитывать на определенные льготы (возврат НДС, ускоренная амортизация). Спрос на такие услуги малый бизнес предъявляет, в частности, при приобретении легкового и коммерческого транспорта. Как отмечает Александр Катионов, заместитель директора филиала ООО «Балтийский лизинг», как универсальная компания «Балтийский лизинг» сегодня ориентируется как на крупный и средний бизнес, предоставляя в лизинг дорогостоящее оборудование, тяжелую спецтехнику, так и на розничный рынок, т. е. предоставление лизинговых услуг мелкому и среднему бизнесу. В

последнем случае предметом лизинга выступают легковые автомобили и небольшие грузовики, коммерческие автомобили, некоторые виды спецтехники. По его оценке, «это связано с тем, что индивидуальные предприниматели и небольшие компании нуждаются в новых приобретениях автомобилей и техники. Кто-то для замены, кто-то для увеличения транспортных мощностей, а кто-то просто диверсифицирует бизнес, добавляя, к примеру, к розничной торговле грузоперевозки. Не секрет, что в большинстве случаев представителям малого бизнеса трудно приобрести автомобили для своей фирмы, и они покупают их в кредит или за наличные как физические лица, а это и отвлекает необходимые для бизнеса средства, и делает покупку дороже. А приобретение с помощью лизинга намного выгоднее и за счет меньшего удорожания, и за счет налоговых льгот». «Балтийский лизинг» на этом розничном рынке расширяется, компания в этом году открывает 30 различных региональных подразделений, включая офис кемеровского филиала в Новокузнецке.

Другим сектором экономики Кузбасса, в котором есть постоянный спрос на лизинговые услуги, выступает горная промышленность, компании которой приобретают таким способом различную горнодобывающую технику и транспортные средства. Этот сектор рынка лизинговых услуг развивается сложнее. В нем, по оценке Владимира Поликарпова, ситуация сильно зависит от конъюнктуры мирового рынка: «когда в прошлом году цены на уголь заметно выросли, спрос на лизинг в этом секторе вырос, особенно во второй половине года, затем цены пошли вниз, в крупных компаниях стали «резать» бюджеты, спрос на лизинг со стороны работающих у них

подрядчиков стал сокращаться». В таких нестабильных условиях многие предприниматели стали осторожнее брать на себя долгосрочные финансовые обязательства по лизингу. Некоторые из них стараются поднакопить и приобрести технику с оплатой сразу. «Поэтому нельзя сказать, что перспективы лизинговой отрасли сегодня выглядят хорошими и четкими», – делает вывод Владимир Поликарпов.

Действительно, нельзя не отметить, что многие крупные компании Кузбасса могут начать какой-то крупный инвестиционный проект, а потом остановить его на несколько лет, мало обращая внимание на то, что будет с их контрагентами, уже втянувшимися в проект. Характерный пример – освоение угольных участков на Ерунаковском месторождении. Лицензии на них были приобретены еще в 2005 году за очень большие деньги, но ни одна шахта пока не построена даже такими крупными инвесторами, как Arcelor Mittal, Новолипецкий металлургический комбинат, «Мечел», группа RU COM и «Евраз Груп». Последняя обещает ввести в строй шахту «Ерунаковская-8» в будущем году, и это будет пока единственный проект, реализованный на этих участках, из шести заявленных. А ведь на каждой такой стройке обычно занято множество подрядчиков и субподрядчиков, специализированных и обычных строительных компаний, которые и выступают клиентами лизинговых компаний. И чем больше неопределенности на угольном рынке и с инвестиционными проектами угольщиков, главных заказчиков в сфере промышленного строительства, тем хуже перспективы у лизинговых компаний.

Андрей Матречко, генеральный директор кемеровского ООО «Сибпромлизинг», тем не менее, отмечает, что спрос на лизинговые услуги со стороны предприятий горной промышленности вырос в прошлом году. И уверен, что спрос будет расти и дальше, несмотря на некоторое снижение цен на уголь. Он отмечает появление в регионе большого числа небольших и средних угольных предприятий, которые уже приобрели и планируют еще приобрести по лизингу большое количество техники и оборудование, а также предприятий по добыче общедоступных полезных ископаемых (песка, гравия, строительного сырья). Если добавить сюда подрядчиков, работающих с крупными угольными холдингами, то можно увидеть даже «появление некоторого дефицита лизинговых услуг, хотя в первую очередь вызванного тем, что многие компании отрасли не пережили кризис». ■

ЖУРНАЛ О ЛЮДЯХ И ЖИЗНИ
АВАНТ Style

Большое путешествие



Отмечается специфика лизинга среди сельскохозяйственных производителей: часть из них не рассчитываются, приходится через арбитражный суд расторгать договоры, технику изымать и реализовывать



PARK-HOTEL GRAAL
"ПАРК-ОТЕЛЬ ГРААЛ"

Гостиничный комплекс предлагает:
40 комфортабельных номеров
Конференц-зал
Сибирские бани
Русский бильярд
Интернет (Wi-Fi)
Трактир "Вечный Зов"
Трансфер, заказ билетов
Охраняемая автостоянка

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ



Современный конференц-зал на 50 мест

БАНИ НА БЕРЕЗОВЫХ ДРОВАХ

Уютная атмосфера, просторные парные



Душистые веники из разнотравья, фиточаи, аромамасла...

Бассейны



Профессиональные парилщики и массажисты

SPA-бассейны с аэро и гидромассажем



Комнаты отдыха с бильярдом и караоке

Порадуйте родных и близких подарочными сертификатами!



РУССКИЙ БИЛЬЯРД

Приглашаем всех любителей и профессионалов РУССКОГО БИЛЬЯРДА!

Лучшее место для отдыха!

д. Журавлёво, тел.: +7 (3842) 602-166, +7 901-616-23-15, тел./факс: 602-158
www.park-hotel-graal.ru, e-mail: info@park-hotel-graal.ru, skype: park-hotel-graal.ru

*Чтобы понять мир,
нужно почувствовать
его красоту.*

ГДЕ-ТО КТО-ТО УТВЕРЖДАЛ,
ЧТО «ПУТЬ БИЗНЕСА, ЭТО
СПЛОШНЫЕ УСТУПКИ
СОБСТВЕННЫМ ПРИНЦИПАМ,
ВЕДУЩИЕ К БОЛЬШИМ ДЕНЬГАМ
И ДУШЕВНОЙ ПУСТОТЕ». ЭТОТ
«КТО-ТО», ВЕРОЯТНО, БЫЛ
УМНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ, НО ВИДЕЛ
БИЗНЕС ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО
В ПЛОСКОСТИ «ЧЕЛОВЕК
ЧЕЛОВЕКУ ВРАГ». СЕГОДНЯШНИЕ
МОЛОДЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ —
ЭТО МИЛЫЕ И ОБАЯТЕЛЬНЫЕ
ЛЮДИ. ОНИ ПРИНЯЛИ НА ВЕРУ
ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ
В БОЛЬШОЙ БИЗНЕС, НО НЕ
СТАЛИ ЕГО ЖЕРТВАМИ. ОНИ
УМЕЮТ НЕ ТОЛЬКО СОЗДАВАТЬ
СОБСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ, НО И
ДЕЛАТЬ МИР ЛУЧШЕ. ПАФОСНО
ЗВУЧИТ? ОТНЮДЬ...



Инесса Тиканова, генеральный директор туристической компании «Инес тур» — представитель нового поколения российского бизнеса. Компания существует не так давно — с 2010 года, но уже заслужила репутацию солидного предприятия. «Многие мои знакомые, кто уже давно в бизнесе, думали, что въездной туризм — это несерьезно. Но сейчас ситуация кардинальным образом изменилась, появились федеральные программы по поддержке отечественной индустрии путешествий, мы стали понимать, что нам тоже есть что показать людям и есть о чем рассказать. — говорит Инесса. — Моя компания предлагает людям не просто туры за границу, но и «продвигает» туризм наш, кузбасский. Я уверена, что у него есть будущее. Сейчас мы разрабатываем

новое направление — этническо-экологические туры в Горную Шорию».

— Но если пока оставить в стороне местный колорит, то в какой стране Вам понравилось больше всего?

— Я была во многих странах мира: Болгария, Греция, Турция, Китай, Египет, Сингапур, Испания... Каждая страна интересна и привлекательна, везде можно найти что-то близкое собственному мироощущению. Мне бы очень хотелось вернуться в Сингапур еще раз, просто удивительная страна, потрясающе красива. И там на каждом шагу ощущается внутренняя культура людей, даже в том, что на улицах потрясающе чисто. Как ни в одном другом месте в мире. Повсюду цветут орхидеи, они там растут как сорняки! Я даже когда домой вернулась, перестала за своими цветами так усиленно ухаживать, и ничего — растут. Многие для нас очень непривычно. К примеру, когда я приехала в Малайзию, то просто была в шоке от номера в гостинице, где нас поселили. А я ведь сама опытный оператор, вроде бы представляла, на что соглашаюсь, заказывая тур. Но я совершенно была не готова к домику на сваях. Первое время, я просто не могла осознать: зачем мы сюда приехали? Можно было снять турбазу на берегу Томи. Ощущения были бы такими же. И только потом поняла, что экотуризм, который сейчас очень быстро набирает популярность — действительно здорово. И маленькое бунгало на берегу Андаманского моря — прекрасно.

— А где хотелось бы побывать?

— Очень хочу увидеть Мексику и Бразилию. Это еще «дикие» страны, они не сильно исхожены туристами и очень хочется окунуться в атмосферу древних цивилизаций. Именно поэтому я сейчас изучаю испанский язык. Убеждена на 100%, что с людьми нужно разговаривать на родном языке, только так можно впитать в себя культуру другой страны. Почувствовать ее и либо принять, либо нет.

— А какими языками владеете?

— Английским в совершенстве. Французский на уровне разговорного, на немецком могу объясняться... Сейчас учу испанский. В планах выучить китайский... Мне почему-то кажется, что это один из самых пер-

спективных языков сегодня. Мне нравится учиться, узнавать что-то новое. Но наверное, это нормально. Человек должен стремиться к самосовершенству.

— Зачем? Хотите это использовать это в профессиональной сфере или просто для личного удовлетворения?

— Любое знание всегда можно применить на практике. Вот, к примеру. Пока я училась в КузГТУ на кафедре «Социально культурного сервиса и туризма», я активно занималась организационными процессами: мы организовывали выезды на ярмарки по туризму, участвовали в конференциях, проводили семинары... То есть делали все, чтобы узнать больше. При этом находили время на общественную работу и постоянно что-то придумывали. Еще в университете мы организовали туры по родному краю — было весело. И потом мы сдружились между собой, между факультетами и даже сейчас мы поддерживаем отношения, видим, как и кто растет, развивается. В какой сфере себе реализовывает. Наша дружба перерастает в партнерство — и мне кажется это очень важно.

То есть все, что было в моей жизни — оно все работает. Шутливые туры по Кузбассу перерастают в уже «взрослые» туристические маршруты.

— К слову... почему решили заняться развитием этнического направления в туризме?

— Я бывала на многих специализированных выставках и в нашей стране, и за рубежом. Наши соседи: Алтай, Хакасия берут огромнейшие павильоны, демонстрируя свои достижения. Я считаю, что природа Кузбасса уникальна и люди очень интересны. У нас на юге области живут прекрасные люди, относящиеся к малой народности — шорцы. У них богатая интереснейшая культура, уникальная и самобытная. А мы живем рядом и ничего не знаем о них.

— Последний вопрос. Вы часто уезжаете, много путешествуете, многим ли приходится жертвовать во имя бизнеса?

— Я не вижу в этом жертвы. Иногда мне приходится задерживаться на работе, потому что нужно подготовить тур, проконсультировать людей, переговорить с принимающей стороной... Но мои близкие понимают это. И муж всегда готов прийти мне на помощь, поддержать. Это для меня ценно. Но, иногда, я отдвигаю все планы, чтобы провести вечер рядом с любимым человеком или друзьями. Могу «пожертвовать» собственным отдыхом ради любимого хобби: сейчас мы с подружкой готовимся расписать фойе в детской поликлинике. Это не имеет отношение к заработку. Просто хочется, чтобы все вокруг было красивым. У меня обостренное чувство эстетизма (смеется). И это касается всего: организации работы, собственного пространства, живописи, искусства... Иначе где брать вдохновения для новых идей? ■

Я СЧИТАЮ, КУЗБАССА УНИКАЛЬНА И ЛЮДИ ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНЫ. У НАС НА ЮГЕ ОБЛАСТИ ЖИВУТ ПРЕКРАСНЫЕ ЛЮДИ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К МАЛОЙ НАРОДНОСТИ — ШОРЦЫ.



Тоа: очарование закатов

ИНДИЯ — ТАКАЯ СТРАНА, В КОТОРУЮ ВЫ ЛИБО ВЛЮБЛЯЕТЕСЬ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА, ЛИБО НЕ ПРИМИТЕ НА ВСЮ ОСТАВШУЮСЯ ЖИЗНЬ. СТРАНА КОНТРАСТА, ГДЕ РЯДОМ СОСЕДСТВУЮТ НЕВЕРОЯТНАЯ БЕДНОСТЬ, ГОРЫ МУСОРА, ОГРОМНЕЙШИЕ СТАРИННЫЕ ОСОБНЯКИ, УНИКАЛЬНЫЕ LUXURY-РЕСТОРАНЫ СО СТАРИННОЙ МЕБЕЛЬЮ И ДОРОГИЕ ОТЕЛИ С САДАМИ И ФОНТАНАМИ.



Чтобы увидеть все ее стороны и успеть очароваться этой страной, не обязательно ехать в Дели или Мумбаи — достаточно познакомиться с южным побережьем Аравийского моря и посетить индийский штат Гоа.

ИЗОБИЛИЕ В МИРИАДАХ СВЕЧЕЙ

Сонное побережье на юге Гоа — лучшее место для туристического и семейного отдыха. В отличие от севера, где круглые сутки гремят дискотеки, ночью светло как днем, а пляжи переполнены шумной молодежью и неординарными личностями, юг поразит вас белым песком на пляже, парками кокосовых деревьев и массой уютных шейков — маленьких кафе, где подают оригинальные и свежие блюда, с присущим индийский колоритом. Столы ставят прямо на песок, навесы украшены светильничками или россыпью светящихся гирлянд, а на столиках традиционный комплимент — свеча в необычном подсвечнике, например, вырезанном из свежего огурца домике или украшенном цветами венке.

Из-за сотен маленьких кафешек, вечером все побережье наполняется мириадами отблесков свечей, которые сливаются со светом звезд и отражают свой свет в набегающих волнах. С высоты птичьего полета пляж и море кажутся необычными ларцами с драгоценностями.

Главное в шейке — местные блюда из только что пойманных морских жителей. Частенько, по утрам, можно увидеть, как рыбацкие лодки подходят к берегу и повара долго и щепетильно отбирают рыбу, крабов или креветок. В ресторанчике на берегу, прежде чем накормить вас, вам обязательно покажут весь ассортимент, из которого вы сможете выбрать обед или ужин самостоятельно. Традиционная гоанская кухня — это рыба или курица с различными специями, приготовленные в густых соусах либо на тандуре — открытом огне, либо запеченные в кокосовом молоке. Изобилие фруктов, местных оригинальных коктейлей и свежих соков не оставит равнодушным никого. Вам обязательно предложат традиционный гоанский хлеб — лепешку «нан» с сыром, чесноком или маслом на выбор. Если вы попробуете ее, ни один ваш обед больше не обойдется без нее! Кстати, еще одно необычное хлебное изделие — парата. Тонкий хлеб, внутри которого запекают картофель со специями... Очень вкусен!

Мясо акулы, лобстеры в лимонном соусе, фаршированные грибами и сыром крабы, королевский горбыль с овощами и крепким соусом «панир» — вот далеко неполный список «фирменных» гоанских блюд.

И если Греция и Италия славятся своими шикарными рассветами, то лучшие на планете закаты можно увидеть только на Гоа. Солнце огромным красным шаром дарит последние лучи, рисуя на море золотые дорожки, а потом начинает медленно пропадать за горизонтом, вспыхивая искрами сквозь облака. ■►



ЧАСТЕНЬКО ПО УТРАМ МОЖНО УВИДЕТЬ, КАК РЫБАЦКИЕ ЛОДКИ ПОДХОДЯТ К БЕРЕГУ И ПОВАРА ДОЛГО И ЩЕПЕТИЛЬНО ТОРГУЮТСЯ ЗА РЫБУ, КРАБОВ ИЛИ КРЕВЕТОК.

СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

СИАМ

ВСЕ ВИДЫ АЭРОБИКИ И САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ТАНЦЕВАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

ПРИХОДИ ПРЯМО СЕЙЧАС!

Пр. Шахтеров, 61 в, ☎ (3842) 34-25-75

Пр. Кузнецкий, 135 б, ☎ (3842) 34-71-13

С 9.00 до 22.00, без выходных!



САМОБЫТНОСТЬ В ЯРКИХ КРАСКАХ

На побережье полно не только ресторанами, но и необычно красивыми домами португальской постройки, огромными виллами, роскошными садами, изобилием озер со священными лотосами, бескрайними рощами кокосовых и фруктовых деревьев. Просто прогуляться по своему поселку — уже открытие. Вы заметите ореховые пальмы с плодами, из которых готовят популярную у местных жевательную смесь, величественные баньяны с лианами, на которых запросто можно покачаться, как на тарзанке, магазины шикарных тканей, где за два дня вам сошьют любой костюм или платье, маленькие домашние храмы (храмы) во всех красках радуги. Но если вам хочется увидеть что-то специфическое, древнее или забавное — обратитесь к местным таксистам.

Посетить «Ферму специй» — значит увидеть настоящее коричное дерево, понаблюдать, как расцветают чудесные соцветия ванили и банана, узнать, наконец, где растет чили и из чего делают местный самогон — «кокосовое фени».

Искупаться со слоном, прокатиться на джипе по настоящим джунглям или посетить крупнейший каскадный Духсагар, поразительная красота которого

не оставит равнодушным даже самого скучающего путешественника... О чем еще может мечтать? Может о купании в чистых и прохладных струях горной воды, снимающих усталость и придающих новую жизненную силу?

Путешествие в Олд Гоа — это старинные дороги, уникальные мосты через реки, вид на соляные поля и, конечно же, многочисленные храмы, красоты древних церквей, очарование старинных особняков и улиц этого уникального места. Храм Святой Екатерины, Палас Архиепископов, руины церкви Св. Августина и базилика Бом Хесус (1694), где лежат мощи святого Франциска Ксавьера, поразят вас своим величием, богатым убранством из золота, яшмы, нефрита и узорчатой лепнины и бесконечным потоком паломников.

Путешествовать по Гоа лучше всего в сезон с ноября по февраль — идеальная нежаркая погода, ласковое море, свежая зелень и чудесные виды. А встреча Нового года, когда стоишь босыми ногами на песке с бокалом шампанского и видишь, как купол неба озаряется миллионом фейерверков и небесных фонариков, — поистине незабываема на всю жизнь.



Персональная страница Вашей организации в 4geo.ru уже работает

4geo - это не просто карта и справочник, это еще и полноценный сайт Вашей компании. Не нужно тратить время и силы на его создание и продвижение. Ваш сайт уже готов, его уже посещают.

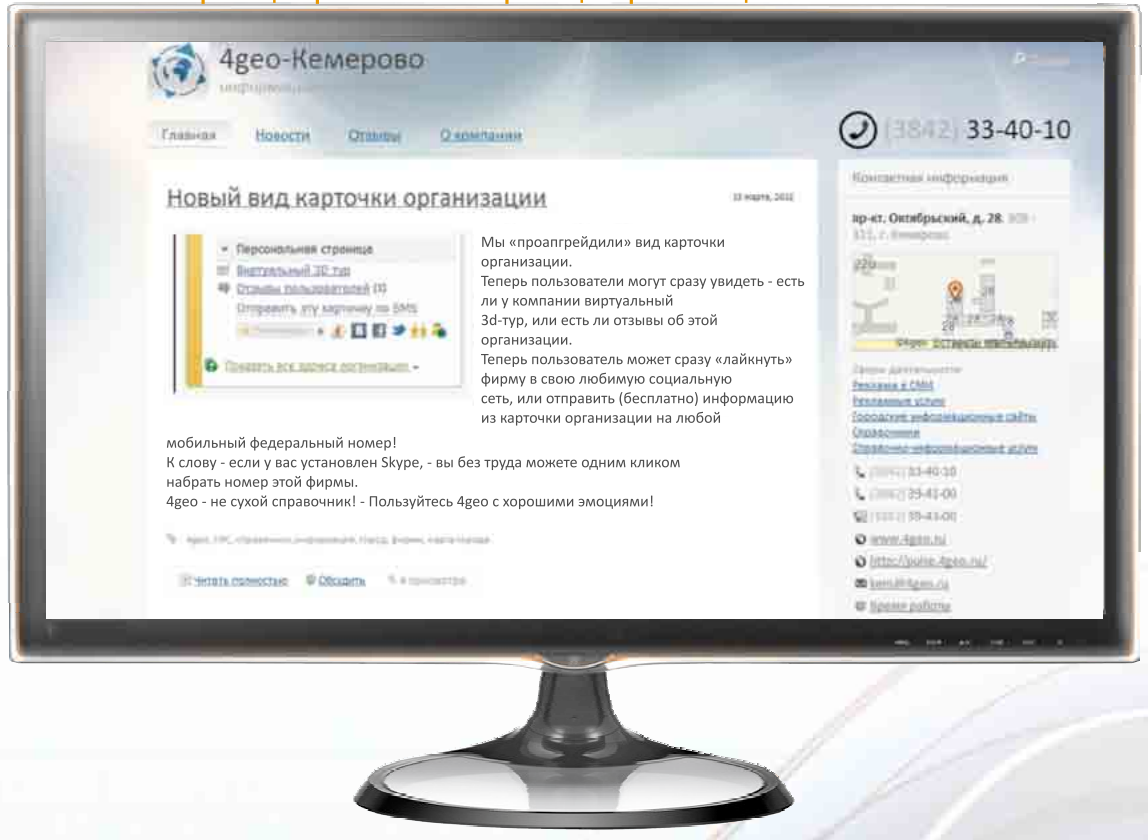
По умолчанию, на странице Вашей организации отображается:

- вся контактная информация об организации
- расположение на карте
- количество обращений пользователей к Вашей странице
- количество обращений к Вашим конкурентам
- комментарии пользователей
- рекомендации пользователей

От имени организации Вы можете:

- размещать свои новости, предложения, акции, фотографии
- принимать отзывы клиентов, вести с ними диалог и строить программы лояльности
- разместить виртуальную 3D-панораму или 3D-тур по своей компании
- присвоить персональной странице организации доменное имя.

***образец персональной страницы организации**



Резюме: Компания самостоятельно может работать над своим маркетингом и создавать таким образом максимально подготовленную почву для продвижения своей фирмы и привлечения к себе внимания через огромное количество эффективных инструментов.

Продукт реализован в двух версиях: **off-line** для ПК и **on-line** - в сети интернет на www.4geo.ru. Работает на разных операционных системах: **Windows, Linux, MacOS, Solaris, OS Android**. Распространяется **БЕСПЛАТНО**.

Пришло время отдохнуть!

ЛЕТО — ТРАДИЦИОННОЕ ВРЕМЯ ОТДЫХА. И ХОРОШО, ЕСЛИ КАЛЕНДАРНЫЙ СЕЗОН И ВРЕМЯ ЗАКОННОГО ОТПУСКА СОВПАЛО, А ЕСЛИ НЕТ? ГДЕ МОЖНО ОТДОХНУТЬ И НЕМНОГО ОТВЛЕЧЬСЯ ОТ СУЕТЫ БУДНЕЙ И ПОЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ, ХОТЬ НЕНАДОЛГО, В ОТПУСКЕ?

АКТИВНЫЙ И ПОЗИТИВНЫЙ ПОДХОД

Один из самых популярных активных видов отдыха на сегодняшний день в Кемерове — это боулинг и бильярд.

Бильярд исторически популярен в народе: русские даже придумали собственную вариацию — русский бильярд. Отдохнуть в бильярдном зале сейчас может каждый кемеровчанин, цены вполне демократичны — от 130 до 300 рублей, в зависимости от дня и времени суток.



Студентка КемГУ *Татьяна Толтаева* уверена, что «бильярд — это отличный способ хорошо провести время». «Я считаю, бильярд — спокойная, но при этом совершенно непредсказуемая игра. Я люблю его до безумия, потому что он отлично успокаивает нервы и расслабляет», — рассказывает Татьяна.

Боулинг вошел в нашу жизнь сравнительно недавно — примерно 20 лет назад. В нашем городе сыграть в боулинг можно в «Байконуре», «Зимней вишне» и «Волне», но, не смотря на «дефицит» дорожек, боулинг пользуется огромной популярностью в Кемерове.

Активный участник кемеровских турниров по боулингу *Антон Бойко* уверен, что «боулинг — это не просто вид спорта, но еще и отличное времяпрепровождение, потому что в игре нет каких-то определенных правил: все что требуется это собрать друзей, прийти в зал и наслаждаться игрой — хорошая атмосфера будет обеспечена!»



Еще один вариант активного досуга — это игра в пейнтбол. Да, та самая детская «войнушка», но с «взрослым» арсеналом.

Тимур Ластаев, профессиональный игрок в пейнтбол, говорит: «Для людей, которые любят активный отдых на свежем воздухе, пейнтбол — самое лучшее занятие. Я регулярно играю в пейнтбол и считаю, что эта игра объединяет людей. К примеру, замкнутый и необщительный человек может стать лидером команды, продумав заранее стратегию и тактику ведения боя. Невозможно описать эмоции, которые появляются у человека во время игры в пейнтбол, поэтому лучше один раз попробовать, чем сто раз услышать». Поиграть в пейнтбол можно в любое удобное время. У нас работает семь площадок: «Хищник», «Русская деревня», «Локомотив», «Космос», «Берлога», «Бастион», «Аркона», «Адреналин», «Бастион». Стоимость аренды оборудования — от 300 рублей на человека, стоимость одного шарика — один рубль сорок копеек, на игру нужно не менее двухсот шариков.



В последнее время конный спорт набирает все большую популярность, в городе и пригороде есть семь конных клубов: «Фелиция», «Амазонки», «Звероферма», «Эдель», «Ритм», «Грация» и племенной конезавод орловских рысаков в Трещах.

«Я в лошадей влюбилась еще с детства. Однажды увидела в справочнике, что в нашем городе тоже есть конноспортивные клубы, и решила записаться в один из них. И ничуть не разочаровалась: ухоженные лошади, хороший персонал, великолепные эмоции. Я бы посоветовала записаться на базовый курс тем, кто хочет больше проводить время с лошадьми, а кто хочет не только хорошо отдохнуть, но и научиться профессионально ездить на лошади, подойдет спортивный курс. Кстати, если у вас есть дети, то берите их с собой: в конных клубах есть пони, специально для маленьких детей», — рассказывает наездница *Ангела Каменская*.



Стоимость часовой тренировки — от 400 рублей, абонемент на месяц — от 1200 рублей.

ОТДЫХ ДЛЯ ЭКСТРИМАЛОВ

Иногда человеку хочется попробовать что-то необычное и экстремальное, к примеру, залезть на высокую скалу или прыгнуть с парашютом. Даже для таких людей в Кемерове найдется отдых по душе.

Артем Липин не первый год занимается альпинизмом, он уверен, что «альпинизм — это не просто отдых или спорт, это образ жизни и мышления». «Лично мне удачное восхождение приносит чувство глубокого удовлетворения на небольшой промежуток време-»

ни. Кроме того, в горах — совсем другая жизнь: чувства, эмоции кажутся настоящими», — подмечает Артем. У нас есть всего два клуба: «Ирбис» и «Rock-n-Wall», но цены там сравнительно не большие: 200 рублей за разовое занятие.

Прыжки с парашютом — это прекрасный способ внести в скучную обыденную жизнь немного экстрима и приключений!

Андрей Зубенко утверждает, что «парашютный спорт — великая вещь! Где еще ты сможешь получить чувство полной свободы, когда вокруг необыкновенная тишина, совершенно изумительные запахи, и, глядя на горизонт, можно увидеть, что земля на самом деле круглая. А когда приземляешься, понимаешь, что ради этого стоит жить. Передать словами ощущения во время прыжка невозможно, это несравнимо ни с чем! Чтобы понять — надо попробовать!»



Испытать себя можно в Центральном Сибирском Парашютном Клубе, в Кемеровском областном аэроклубе им. Мартемьянова и на аэродроме Танай. Стоимость прыжков с инструктором — 6000 рублей на высоте 2000 метров, одиночный прыжок с 900 метров — 2000 рублей.

ВЕСЕЛЫЙ И ЗАЖИГАТЕЛЬНЫЙ ОТДЫХ

Отдых в ночном клубе — это самый популярный и доступный вид отдыха в наше время. Большинство ночных клубов Кемерова и Новокузнецка подходят к составлению программ развлечений очень серьезно, детально продумывая ведение, конкурсы и приглашая звезд эстрады на «живые» выступления.



Клубная тусовщица *Надежда Мурасова* рассказывает: «В ночном клубе я чувствую себя легко, непринужденно, могу вести себя как угодно и не учитывать мнение окружающих. Кроме того, в клубах всегда очень весе-

ло, играет зажигательная ритмичная музыка, можно потанцевать и отдохнуть, не напрягаясь. При выборе клуба я отдаю предпочтение местам, где выставлен хороший звук и светоаппаратура, немаловажное значение имеет дизайн интерьера и бар».

Если хочется послушать хорошую музыку, но клубные песни вам не по душе, в Кемерове часто проходят концерты как открытые, так и закрытые. Элитные клубы приглашают и зарубежных, и российских звезд на свои площадки. Летом же часто выступления проходят на открытых эстрадах. Наиболее яркие события предстоящего сезона: День города и День шахтера, на которых всегда играет живая музыка.

Кемеровский музыкант *Константин Печорин* считает, что концерт — это всегда потрясающее зрелище. «Море рук, сотни восторженных глаз — красота, да и только! Чаше всего концерты проходят в Филармонии, «ДК Строителей», «Континенте», «Ложе» и «Байконуре». Место проведения концерта не так уж важно — самое главное, чтобы звук был качественным. На концертах уходят негативные эмоции, да и сам по себе живой звук настраивает на позитивную волну».



ПРИБЛИЖЕНИЕ К КУЛЬТУРЕ

Пожалуй, самым популярным отдыхом на сегодняшний день являются кинотеатры. Кино — это отдых для всех, поэтому кинотеатры посещают люди разного возраста: от маленьких детей до пожилых людей.

«Кино — это волшебная атмосфера, совершенно удивительный мир! Смотреть фильм в кинотеатре намного приятнее, чем дома, ты полностью погружаешься в атмосферу происходящего на экране. Поход в кино — это всегда большое событие», — считает кемеровчанка *Валерия Мандрыкина*.



Touroperator «Ines tour»
Placement in Kemerovo Oblast: transfer, hotel and catering services. We also provide multilingual city tours and autor's excursions.

Туropератор «Инес тур»
Прием в Кемеровской области: трансферы, размещение в гостиницах, экскурсии на русском и иностранных языках

Author's excursion tours

Russia, Kemerovo,
Demyana Bednogo Street 6, office 29
tel.: +7(3842) 393933
e-mail: inestour42@gmail.com

Театрализованные туры выходного дня в Горную Шорию

Россия, г.Кемерово,
ул. Демьяна Бедного, 6, оф. 29
тел.: (3842) 39-39-33
e-mail: inestour42@gmail.com

ВДАЛИ ОТ СУЕТНОГО МИРА

Если нет возможности уехать из города надолго, то выезд на природу может стать приятной традицией выходного дня. На побережье Томи организовано много площадок, где можно посидеть с друзьями и с семьей, в спокойной и доброжелательной обстановке.



Любитель природы Павел Носков комментирует: «Мне нравится отдыхать на природе: вокруг чистый воздух, не слышно проезжающих машин и городской суеты. Я часто выбираюсь на природу, но чаще всего езжу туда один, так как предпочитаю одиночество. Очень красиво в Яшкино, на Томской Писанице, Кедровом Бору. Вообще в Кузбассе очень красивые места, и каждый может найти свое собственное место отдыха».

Хотите что-то посерьезнее обычной поездки на природу? Тогда вам стоит отправиться в поход. «Путешествуя по рекам, перед турист-водник открывает удивительные по красоте пейзажи места, которые недоступны если смотреть на реку с берега, и чувства, возникающие у человека в походе, описать сложно, скорее, это просто любовь к природе, которая заложена у нас в крови», — поделился турист Дмитрий Деревягин.



ЦИРК — ЭТО СЕРЬЕЗНО

Многие люди считают, что цирк — это развлечение только для детей. Но это не так. Сейчас многие цирковые труппы делают программу с уклоном на взрослую аудиторию, поэтому вне зависимости от того, сколько вам лет, поход в цирк доставит удовольствие. Как правило летом цирк не работает, но в этом летом в город приедет «Цирк на льду» с новой и оригинальной программой.



«Обожаю цирк! Там особенная атмосфера праздника и волшебства — все очень яркое, красочное, насыщенное. Цирковое искусство, на мой взгляд, самое прекрасное на земле, это живое представление, каждый раз удивительное и неповторимое. Ни на одной другой площадке невозможно создавать такие шоу, как в цирке», — рассказывает работник кемеровского цирка Алексей Береславец.

Кто сказал, что летом в городе нечего делать? Активным и позитивным людям всегда есть чем заняться: боулинг, пейнтбол, прыжки с парашютом и новые шоу-программы подарят много радости, даже если отпуск в этом году не выпал на летний сезон.



В этом году отмечаем юбилей в компании друзей и единомышленников — нам 10 лет!



Лучшие встречи ждут вас в Ла Пальме!

Авторское оформление в стиле Латинской Америки • Оборудованный танцпол
Два банкетных зала • Кальянная комната • Бильярдный зал с банкетным столом



Добро пожаловать:
Кемерово, ул.В.Терешковой, 41 (МГ «Панорама»), т. (3842) 31-90-50



БРЕНД - АГЕНТСТВО "АРТ-ДИРЕКТОР" - ЭТО ГРУППА КОМПАНИЙ, В КОТОРУЮ ВХОДЯТ: СТУДИЯ ЯРКИХ СОБЫТИЙ "ПУРПУР", САЛОН АВТОРСКИХ ПОДАРКОВ "ШЕББИ-ШИК" И ROYAL PHOTO STUDIO.

Студия ярких событий "Пурпур" организует мероприятия любого масштаба: детские праздники, свадьбы, юбилеи, корпоративы, клубные вечеринки, выездное обслуживание, заказ и аренда автомобилей. Наша цель - организация праздника на высшем уровне, чтобы ни одна деталь не осталась без внимания. Многолетний опыт работы, высокий профессионализм и неисчерпаемый ресурс креатива позволяют нам с уверенностью занимать одну из лидирующих позиций в своей отрасли.

Мы готовы прийти на помощь в реализации любого творческого проекта, превращая Вас в режиссера на собственной съемочной площадке. Вы получите огромное удовольствие от процесса работы с нашей командой, не зависимо от уровня Вашей профессиональной подготовки. А результаты, подтолкнут на новые, еще более интересные эксперименты в интригующем и волшебном мире фотографии.

Обратившись к нам однажды за помощью в организации свадебного торжества, Вы получите массу положительных эмоций и приятных воспоминаний, и мы продолжим участвовать в Ваших самых главных семейных событиях!

Студия Ярких Событий
Пурпур
Праздник, который запомнится навсегда!



Салон авторских подарков
Шебби-шик
Волшебство начинается здесь




royal photo studio



Салон авторских подарков "Шебби-шик" предлагает свадебные аксессуары ручной работы, корпоративные открытки, эксклюзивные авторские подарки для Вас и Ваших гостей, широкий выбор сувенирной продукции.

Каждое творение индивидуально и неповторимо. Наши мастера воплотят в жизнь Ваши самые смелые идеи.

Royal photo studio предлагает Вам следующие услуги: создание портфолио, семейные фотографии, рекламные проекты, предметная фотосъемка. Профессиональные дизайнеры и стилисты помогут разработать индивидуальную концепцию и создать идеальную сюжетную линию фотографий.

Аренда нашей фотостудии - это воплощение Ваших собственных творческих идей, границы которых определяются только Вашим оригинальным замыслом. Кроме профессионального студийного оборудования к Вашим услугам команда специалистов: стилист, визажист, парикмахер, опытный фотограф, эксперт по компьютерной обработке и печати фотографий.



Г.КЕМЕРОВО
 ПР.МОЛОДЕЖНЫЙ, 3 А
 ТЕЛ.: +7(3842) 45-25-95
 WWW.ПУРПУР.РФ



28 марта в торжественной обстановке были награждены победители нового проекта от «Авант-ПАРТНЕР» – АвантПЕРСОНА.

