

# 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**  
**ВИКТОРИЯ МОРДВИНОВА**  
**ТИМУР САГДИЕВ**

Фото  
**ФЁДОР БАРАНОВ**  
**СЕРГЕЙ ГАВРИЛЕНКО**  
**ФЁДОР МАРТЫНОВ**  
**СЕРГЕЙ МИЛОВИДОВ**

Размещение рекламы  
**СЕРГЕЙ СЫРЦОВ**  
**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, 136.  
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!

Весенние предчувствия кризиса, похоже, не обманули. В лето 2012 года экономика Кузбасса вошла с серьёзными проблемами – спрос и цены на основные продукты регионального производства, в первую очередь, уголь, кокс и металлы, заметно упали, и компаниям даже пришлось сокращать выпуск и прибегать к экономии (см. «Новый кризис для угля»). Реакции на региональном политическом уровне пока не последовало, но возможно, это просто вопрос времени (см. рубрику «Законодательство»). Показательно, что как и весной, когда в региональной экономике стали проявляться

определённое напряжение и тревога по поводу назревающего мирового кризиса, активность в сфере новых приобретений летом 2012 года также оказалась невысокой. Крупнейшими из них стали покупки имущества обанкроченного производителя этилового спирта, сделанные для восстановления выпуска этой продукции, спрос на которую практически равный спросу на водку слабо зависит от общего состояния дел в экономике (см. «Покупки по обстоятельствам»).

О том, что экономика региона замедляется, и снижаются не только доходы компаний, но и занятых в них, свидетельствует спрос на жильё, замедление роста цен на него и, соответственно, состояние дел в строительной отрасли. Эксперты даже не исключают снижения цен на жильё, если экономический спад проявит себя в полную силу. Хотя пока представители строительной отрасли настроены на продолжение наметившегося роста (см. «Оптимизм на стройке»).

Впрочем, развитие главной отрасли Кузбасса, угольной, идёт и будет идти своим чередом в периоды высокого спроса на уголь, и в периоды спада (с определённой поправкой, конечно), ведь основные предпосылки успешного хода углепрома никуда не исчезают. Кузнецкий бассейн – один из крупнейших в мире, угля в нём очень много, есть что добывать и добывать больше. На это, к примеру, указывает завидная стабильность в приобретении новых угольных запасов. И в этом «угольном» году их было сделано на многие десятилетия работы и самыми разными компаниями, большими и малыми, уже работающими в отрасли и начинающими недропользователями. Пока места хватает (см. «Для нового, для развития, для восстановления»). Об уверенной поступи углепрома свидетельствует история крупнейших инвестиционных проектов в отрасли и развития углеобогащения (см. рубрику «РЕЙТИНГ»).

Тем не менее, кузбассовцам и особенно кемеровчанам лето 2012 года запомнится тем, что ушёл в отставку глава Кемерово Владимир Михайлов, один из самых должностителей региональной политики. Это вызвало серию отставок и назначений уже на уровне областной исполнительной власти (см. КАДРЫ).

Главный редактор, Игорь Лавренков

**СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Начало лета, конец политического сезона – не самое лучшее время для каких-либо инициатив в сфере экономики.

6

**ПОКУПКИ ПО ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ**

Лето, как уже давно принято в России, непростой период для бизнеса. Во многих его сферах активность падает, снижается в это время и активность в области слияний и поглощений.

10

**ОТСТАВКА, ВЫБОРЫ, ПЕРЕМЕЩЕНИЯ**

Довольно большое число кадровых назначений летом 2012 года необычное для отпускного периода объясняется просто – в конце июля ушёл в отставку должностное лицо местного самоуправления и политической жизни Кузбасса, глава Кемерово Владимир Михайлов.

18

**УГОЛЬ НОВОГО КРИЗИСА**

Нынешний свой профессиональный праздник угольщики встречают почти как четыре года назад – в тревожных ожиданиях.

26

**МОДЕРНИЗАЦИЯ БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ**

В этом году УК «Кузбассразрезуголь» планирует инвестировать в развитие производства более 25 млрд рублей.

32

**ДЛЯ НОВОГО, ДЛЯ РАЗВИТИЯ, ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ**

Продажи новых участков угольных месторождений в Кузбассе от дня шахтёра до дня шахтёра, можно разделить на три основных направления: продажи совершенно новых участков, продажи участков для развития уже действующих предприятий и продажа лицензий взамен отозванных.

34

**В ПЛАНОВОМ РЕЖИМЕ**

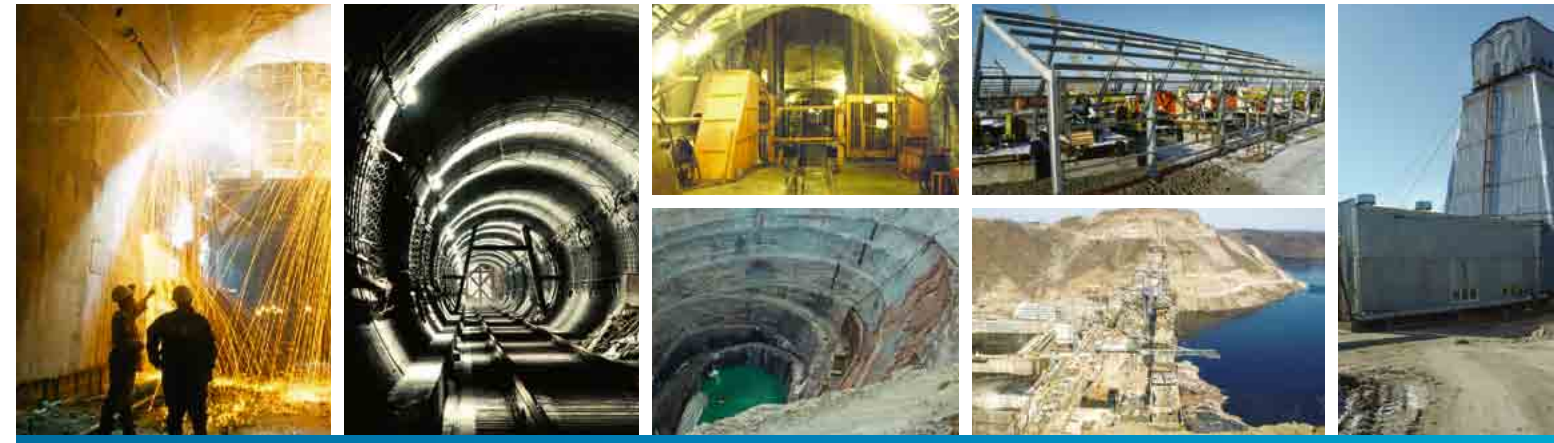
О развитии одной из ведущих угольных компаний Кемеровской области «Авант-ПАРТНЕРУ» рассказал управляющий директор ОАО «Южный Кузбасс» Виктор Скулдицкий.

46



# СОЮЗСПЕЦСТРОЙ

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
ОБЪЕДИНЕННАЯ ШАХТОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

**ОСНОВА ПРОЧНЫХ СВЯЗЕЙ-ОСНОВА ПРОЧНОГО БИЗНЕСА****Основные направления деятельности компании:**

- Строительство шахт, рудников, карьеров, обогатительных фабрик.
- Строительство вертикальных и наклонных стволов, гидротехнических, транспортных тоннелей, подземных хранилищ и других сооружений.
- Монтаж горнотехнического оборудования и пусконаладочные работы.
- Полный комплекс проектных работ по технологии строительства и оснащению объектов горной промышленности.
- Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в шахтном и подземном строительстве.
- Строительство объектов промышленного и гражданского назначения.



География подразделений и выполненных объектов

Почтовый адрес:

Россия, 103009, г. Москва, Большая Никитская, д. 44, стр.3

Телефон: (495) 22-33-043

e-mail: oshk@souzspectstroy.ru

www.souzspectstroy.ru



**ЛЕОНИД КЕЧКИН:**  
«ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА ПОЛНОСТЬЮ КОМПЕНСИРУЕТ ПОТЕРИ  
ОТ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ДОБЫЧИ УГЛЯ»

48



#### БОЛЬШИЕ УГОЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Углепром Кузбасса является самым привлекательным для инвесторов сектором экономики Кемеровской области. Сюда идут самые большие деньги, здесь тратятся самые большие средства на приобретение новых участков недр.

52



#### БОЛЬШЕ УГЛЯ, МЕНЬШЕ ПОРОДЫ

Переработка угля в угольном регионе, должна развиваться стабильно и всесторонне. И кузбасское углеобогащение следует этому пути: уже реализованные проекты по строительству новых обогатительных фабрик обеспечивают до половины мощностей по выпуску угольного концентрата.

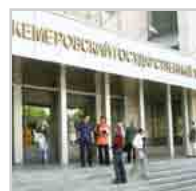
61



#### ОПТИМИЗМ НА СТРОЙКЕ

Высокая инвестиционная активность, основным показателем которой выступает строительство жилья, промышленных, транспортных и торговых объектов, традиционно рассматривается властями и представителями бизнеса как показатель экономического благополучия.

66



#### СПЕЦИАЛИСТЫ ДЛЯ РЕГИОНА

Современная система высшего образования давно уже работает не столько в качестве социального института, сколько в качестве одной из отраслей рыночной экономики, одной из сфер услуг.

78



#### «ТВ-МОСТ»: 15 ЛЕТ В ЭФИРЕ!

Роль телевидения, как средства массовой информации, сложно переоценить. Многие из нас, именно благодаря голубому экрану, формируют своё представление об окружающем мире.

84



#### В ПРЕДЧУВСТВИИ «БАРХАТНОГО СЕЗОНА»

Кузбассовцы, чей отдых в этом году приходится на осенние месяцы, с полным правом могут назвать наступающий сезон «бархатным».

86

# КУЗБАССКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УГОЛЬНЫЙ ФОРУМ-2012

Департамент угольной и торфяной промышленности Министерства энергетики РФ



Администрация Кемеровской области  
Администрация города Кемерово  
Кемеровский научный центр СО РАН  
ННЦ ГП – ИГД им. А.А.Скочинского



Кузбасский государственный технический университет

Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В.Плеханова

СибНИИуглеобогащение

Кузбасс-НИИОГР

Кузбасская торгово-промышленная палата

Кузбасская выставочная компания «Экспо-Сибирь»

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ-ЯРМАРКИ



## ЭКСПО-УГОЛЬ



## УГЛЕСНАБЖЕНИЕ И УГЛЕСБЫТ

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

## ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ:

## НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

# 18-21 СЕНТЯБРЯ КЕМЕРОВО



Кузбасская выставочная компания  
«Экспо-Сибирь»

650000, Россия, г. Кемерово, пр. Советский, 63

тел./факс (3842) 58-11-50, 58-11-66, 36-68-83

e-mail: info@exposib.ru, ugol@exposib.ru

http://www.exposib.ru



# СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Начало лета, конец политического сезона – не самое лучшее время для каких-либо инициатив в сфере экономики. С другой стороны, из-за ухудшения ценовой конъюнктуры на мировых рынках от кузбасских властей стоило ожидать новых мер поддержки бизнеса. Но в последние два месяца всё было традиционно. Власти ограничились принятием решений в социальной и политических сферах, большинство из которых было основано на изменениях законодательства на федеральном уровне.

## ПОКА БЕЗ САМОВЫДВИЖЕНЦЕВ

После внесения изменений в федеральное законодательство об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан России областной парламент принял новый закон «О выборах Губернатора Кемеровской области»



Николай Шатилов предложил депутатам вернуться к рассмотрению вопроса «о самовыдвиженцах» после изучения опыта других регионов

(с внесением соответствующих коррективов в Устав Кемеровской области и ряд региональных законодательных актов).

Закон дополнительно к единым для всей страны процедурам избирательных действий предусматривает, что:

- кандидат на должность губернатора Кемеровской области может быть выдвинут избирательным объединением (политической партией);

- каждый кандидат представляет в свою поддержку нотариально заверенные подписи 8% депутатов представительных органов муниципальных образований и избранных глав муниципальных образований Кемеровской области;

- кандидат вправе назначить до 200 доверенных лиц;

- предельная сумма всех расходов кандидата из средств его избирательного фонда не может превышать 110 млн рублей.

Как говорилось в официальном сообщении облсовета, «законопроект широко обсуждался на заседаниях комитетов, на заседании «круглого стола» с участием политических партий и общественных объединений». В частности в ходе обсуждения было высказано предложение, о возможности участия в выборах губернатора самовыдвиженцев. Однако, председатель избирательной комиссии Кемеровской области Юрий Емельянов на это заметил, что выборы губернатора состоятся в 2015 году, «так что времени для доработки законопроекта достаточно». Уже осенью этого года в четырёх субъектах России пройдут выборы губернаторов по новому законодательству. Избирком Кемеровской области собирается проанализировать опыт регионов и внести свои предложения по доработке законопроекта, в том числе о праве участия в выборах самовыдвиженцев, пояснил он.

Председатель облсовета Николай Шатилов поддержал такую позицию и предложил депутатам вернуться к рассмотрению вопроса «о самовыдвиженцах» после изучения опыта других регионов.

## ЗАПРЕТ НА АМЕРИКУ

В начале июля депутаты облсовета приняли, пожалуй, самый неоднозначный закон за последние годы. В начале июля

Согласно внесённым депутатами поправкам в Устав Кемеровской области, срок полномочий губернатора Кемеровской области установлен в 5 лет. Введена норма, что губернатор не может занимать указанную должность более двух сроков подряд. На губернатора возложена обязанность представлять сведения о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера.

Также введена норма об отзыве губернатора избирателями в порядке, установленном федеральным законодательством и законом Кемеровской области, а также изменена редакция положения об отрешении губернатора от должности президентом России, учитывающая в качестве основания для утраты доверия правонарушения, предусмотренные Федеральным законом «О противодействии коррупции».

В региональное законодательство также внесены поправки, согласно которым политические партии освобождаются от сбора подписей избирателей в поддержку кандидатов (списков кандидатов). Сокращено число подписей избирателей, необходимое для регистрации кандидатов в многомандатных избирательных округах на местных выборах (с 2% до 0,5% от числа избирателей).

областной парламент запретил усыновление кузбасских детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, гражданами США и лицами без гражданства, постоянно проживающим на территории США.

Одна из инициаторов закона председатель комитета по вопросам образования, культуры и национальной политики облсовета Галина Соловьёва так объяснила депутатскую позицию: «В последнее время к нам стало поступать много обращений граждан по поводу случаев жестокого обращения с нашими детьми, насилия и даже их гибели в иностранных семьях. А по статистике усыновителями чаще всего являются граждане США (28%)». С 1990 года, по её данным, в результате несчастных случаев трое кузбасских ребятишек погибли в семьях иностранных усыновителей (двое детей в США, один ребёнок – в Германии). В прошлом году стало известно о насильственных действиях приёмного отца в отношении несовершеннолетней девочки из Кузбасса. «Пока мы не можем отследить ситуацию, узнать, как живут наши дети. Россия юридически не может оказать помощь тем, кто попал в опасные и тяжёлые условия. Большая проблема существует и с адаптацией детей, им не хватает тепла и заботы. Принятие данного закона, по-моему, позволит защитить интересы кузбасских детей», – считает она.

Несмотря на то, что правоотношения в сфере усыновления регулируются Семейным кодексом РФ, а порядок передачи детей на усыновление, а также осуществления контроля за условиями жизни и воспитания детей в семьях усыновителей определяется постановлением правительства РФ № 275 от 29 марта 2000 года (соответственно, сроки действия закона, скорее всего, будет зависеть от того, насколько быстро готова действовать прокуратура), представитель основного института по правам ребёнка в Кузбассе – уполномоченный по правам ребёнка в Кемеровской об-

ласти Дмитрий Кислицын поддержал закон: «Он (закон), действительно нужен, чтобы привлечь внимание общества к этой проблеме. А она сегодня довольно серьёзная. Прошлым летом после нескольких скандалов, связанных с гибелью российских детей, между Россией и США было подписано соглашение, обязывающее американскую сторону отчитываться за усыновленных детей. Но оно до сих пор не ратифицировано. То, что мы узнаем из СМИ об отдельных фактах жестокого обращения с детьми, – только малая часть из того, что нам еще неизвестно. Недавно уполномоченный по правам ребенка при президенте РФ Павел Астахов побывал в США на специальном ранчо, где держат российских детей, которых усыновители сдали туда на воспитание. Он остался недоволен, поскольку там много нарушений. С детьми ему даже не дали встретиться. И он справедливо считает, что надо ставить вопрос о полной инспекции и затем возможном закрытии этого ранчо».

И пока нет другого документа, который бы обязывал американскую сторону отвечать за наших детей, власти Кузбасса решили действовать в их интересах».

Примечательно, что одновременно с принятием этого закона облсовет обратился к депутатам городских и районных советов с призывом предпринимать все возможные меры, чтобы уменьшить число детских домов и увеличить число приёмных семей. На местах необходимо создать систему подбора кандидатов в приёмные родители, их подготовки, непрерывного сопровождения и обеспечения юридической, медицинской и педагогической помощи, а также усилить контроль за соблюдением прав детей-сирот. Тем самым, облсовет формально ответил на высказанные негативные оценки закона, которые сводились именно к апелляции к нерешённости проблемы усыновление в самой России. III»

## МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

*Стремительное развитие 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, диспансеризацию, медосмотр для допуска к работе с документами, представляющими государственную тайну, осмотр специалистов для миграционной службы, проведение предрейсовых осмотров водителей, оформление любых медицинских справок (на вождение, при оформлении лицензии на оружие, учебу, санитарных книжек, санаторно-курортных карт, бассейна).

Центр оснащен всем необходимым медицинским оборудованием, имеет штат высококвалифицированных сотрудников, имеющих специальное обучение для проведения профилактических осмотров, включая специалистов по психиатрии и наркологии.

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», согласно которому 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 с понедельника по пятницу до 19.00, в субботу с 8.00 до 15.00. В Центре проводятся

все необходимые лабораторные и функциональные обследования, включая цифровую флюорографию. 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](http://www.medprof.info)

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

**БЮДЖЕТ ПРОШЛЫЙ И ТЕКУЩИЙ**

Областной бюджет прошлого 2011 года, по признанию заместителя губернатора-начальника главного финансового управления Сергея Ващенко стал подтверждением того, что кузбасская, как в целом и российская, экономика преодолела последствия кризиса. Доходы областного бюджета за 2011 год были выполнены на 100,1%. При плане по доходам в 95,23 млрд рублей фактически в казну поступило 95,33 млрд. При этом общая сумма налоговых и неналоговых доходов составила 79,69 млрд рублей (100,1% к плану) и 131,1% к уровню 2010 года, в том числе налоговые доходы – 76,2 млрд рублей (на 31,3% больше уровня 2010 года) и неналоговые платежи – 3,76 млрд (на 26,9% выше уровня 2010 года). Как пояснил Сергей Ващенко, представляя депутатам облсовета отчёт об исполнении бюджета прошлого года, главным фактором роста бюджетных параметров стало увеличение поступлений от налога на прибыль (44,9% структуре налоговых и неналоговых доходов) благодаря высоким ценам на уголь, сталь и химические удобрения. Прибыль крупных и средних организаций за 2011 год выросла на 55% к уровню 2010 года и составила 163 млрд рублей. Поступления налога на прибыль организаций увеличились в 2011 году по сравнению с 2010 годом на 60,2% и составили 35,9 млрд рублей, что на 3,6% больше докризисного уровня 2008 года.

По расходам областной бюджет-2011 был выполнен на 95,9% (97,6 млрд рублей). Размер дефицита областного бюджета составил 2,26 млрд рублей или 2,8% (при запланированных 8,1%) от объёма доходов областного бюджета без учёта безвозмездных поступлений. Такой финансовый успех, впрочем, может быть объяснён и тактическими обстоятельствами: частым пересмотром бюджетных параметров исходя из фактической картины налоговых поступлений. В закон об областном бюджете изменения вносились восемь раз в течение 2011 года. В результате доходная часть бюджета увеличена почти на 29,1 млрд рублей, в том числе только за счёт увеличения безвозмездных поступлений на 8 млрд рублей (или на 110,6% от плана), налоговых и неналоговых доходов на 21 млрд рублей (35,7%).

**Параметры областного бюджета-2012 после внесённых изменений:**

**доходы – 88 млрд 429,3 млн рублей;**  
**расходы – 96 млрд 574,5 млн рублей;**  
**дефицит бюджета – 8 млрд 145,1 млн рублей.**

«Проверенным» путём кузбасские власти в своей финансовой политике идут и в текущем году. Заместитель председателя облсовета Александр Микельсон считает, что пока не сбываются самые негативные прогнозы о влиянии низких цен на уголь и металл на кузбасскую казну. В июле облсовет внёс изменения в бюджет-2012, согласно которому доходы и расходы были увеличены на 501,5 млн рублей.

Но такое увеличение уже было обусловлено не привычным ростом поступлений налога на прибыль. Дополнительные доходы сформировались за счёт роста поступлений от налога на доходы физических лиц (200 млн рублей) и безвозмездных поступлений из федерального бюджета (301,5 млн рублей).

**РЕКУЛЬТИВАЦИОННЫЕ ИНИЦИАТИВЫ**

Развёрнутая в кузбасском парламенте весной этого года очередная дискуссия по поводу нарушенных угледобычей земель (подробнее см. «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг»



Александр Микельсон считает, что пока не сбываются самые негативные прогнозы о влиянии низких цен на уголь и металл на кузбасскую казну

№2, 2012) летом закончилась оформлением нескольких законодательных инициатив. В частности, как сообщил Сергей Конюхов, председатель комитета по вопросам аграрной политики, землепользования и экологии облсовета, депутаты предложили Госдуме РФ внести изменения в ст. 12 закона «О недрах»: «Мы предлагаем дополнить установленный этим законом перечень условий при получении лицензии на пользование недрами положением о покрытии ответственности за ущерб от нарушения земель в виде страхования ответственности на сумму, равную стоимости рекультивации нарушенных земель. Так же предполагается, что порядок и условия страхования будут определяться правительством России, а методика расчёта ущерба от нарушения земель утверждаться федеральным уполномоченным органом исполнительной власти». А в закон «Об экологической экспертизе» и в Кодекс об административных правонарушениях, как считают в облсовете, должны быть внесены изменения, суть которых, – ужесточение контроля за реализацией проектов рекультивации и ответственности за неисполнение обязательств по восстановлению нарушенных земель. В первом случае предлагается дополнить перечень документов объектов, подлежащих государственной экологической экспертизе федерального уровня проектной документацией по рекультивации нарушенных земель, за исключением проектной документации при разработке месторождений общераспространенных полезных ископаемых. Во втором – депутаты не рискнули конкретизировать и ограничиться лишь предложением об «ужесточении административной ответственности за невыполнение обязанностей по рекультивации нарушенных земель, а также возложить обязанность по рассмотрению дел об административных правонарушениях по данной статье на органы Федеральной службы по надзору в сфере природопользования».

# ТЕРРИТОРИЯ ДЕЛОВОГО СТИЛЯ

1 августа в Кемерово, в конференц холле отеля Кристалл-Люкс РА Ардис совместно с ТМ Адьютант (Санкт-Петербург) презентовало новую коллекцию 2013г ежедневников, планингов и деловой кожгалантереи.

Рекламное агентство Ардис, являясь Региональным дилером по Сибирскому ФО ТМ Адьютант уже 3 год подряд организывает совместные программы по продвижению продукции этой торговой марки, лидера Российского рынка производителей ежедневников, планингов и деловой кожгалантереи.

Семинары РА Ардис – это встреча друзей, коллег, партнеров РА Ардис. Такие встречи позволяют дать оценку потребностям клиентов наиболее полно. Проводя семинары, РА Ардис не останавливается в своем развитии, все больше расширяя программу проводимых встреч, рассказывая о новых тенденциях, новинках, технологиях, новых конструкторских решениях, над которыми трудятся новаторы, разработчики целого подразделения промышленного маркетинга завода ТМ Адьютант.

Информируя своих клиентов о новинках, РА Ардис помогает расширить возможности наиболее качественного представления корпоративного стиля своих клиентов, формирует культуру делового и фирменного стиля, креаторского подхода!

Одновременно в рамках семинара ТМ Адьютант проходил семинар лидера Российской промоиндустрии каталога Проект 111. В этом году РА Ардис официально получило статус дилера по г. Кемерово.

По окончании презентаций всех гостей ждал изысканный фуршет в атмосфере благородства и классики клуба-ресторации Аристократ.

**– В этом году мы решили не просто провести семинар-презентацию, а сделать небольшой сюрприз Всем нашим клиентам. Поблагодарить и отметить те работы, которые мы сделали для Вас и благодаря Вам и Вашему желанию иметь не просто изделие с персонализацией логотипа компании, а сделать свой уникальный продукт, а самое главное абсолютно индивидуальное изделие отличное в этой большой массе стандартных изделий делового планирования!!** – рассказывает Татьяна Горшкова руководитель отдела продаж РА Ардис.

Совместно с директором по маркетингу ТМ Адьютант Игорем Голосовским Татьяна Горшкова вручила дипломы и фирменные подарки, Всем клиентам, кто сделал свой выбор в пользу стиля и новаторства.

**НОМИНАНТАМИ СТАЛИ:**

- ООО «Кузбасс Капитал Инвест», номинация «Верность традициям»;
- ООО Торговый Дом «КМПК», номинация «Важное в деталях»;
- ООО ПФК «Электра», номинация «Ежедневник для серьезной работы»;
- ОАО «Кемсоцинбанк», номинация «Слово и дело»;
- ООО «Кемеровогражданстрой», номинация «Надежность и точность»;
- Компания Tele2, номинация «Для дела»;
- ООО «Кузбасский губернский банк – банк Кузбасса», номинация «Быстрый старт»;
- ООО Компания «Штоф», номинация «Крепкие связи»;
- ООО «АГ – Кемеровский мясокомбинат», номинация «Удачный дебют»;
- ООО «Большой ремонт», номинация «Большой выбор»;
- Индивидуальный предприниматель Волков А. П., (Крестьянское хозяйство Волкова А. П.), номинация «Лидер Перемен».



ООО «РА «Ардис», г. Кемерово, ул. Соборная, 8, оф. 519;  
тел./факс 8 (3842) 58-76-10; тел. 8 (3842) 76-76-10  
www.ardis.adjutant.ru



# ПОКУПКИ ПО ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ

Лето, как уже давно принято в России, непростой период для бизнеса. Во многих его сферах активность падает, тёплый период в стране короткий, и деловые люди тоже хотят отдыхать. Снижается в это время и активность в области слияний и поглощений. А те немногие, что всё же имеют место, обусловлены, можно сказать, определёнными вынуждающими обстоятельствами. К таковым следует отнести банкротство, хроническую убыточность активов и приватизацию. Практически все сделки с активами кузбасских компаний весной-летом 2012 года были произведены таким образом.

## «ОБЪЕДИНЁННЫЕ СПИРТОВЫЕ ЗАВОДЫ» НАКУПИЛИ МАРИИНСКОГО СПИРТКОМБИНАТА



На трёх торгах в рамках банкротства мариинского ОАО «Спиртовый комбинат» московское ООО «Объединенные спиртовые заводы» (ОСЗ, совместное предприятие ФГУП «Росспиртпром», 51% долей, и финской компании Saimaa Beverages Oy Ltd, 49%) приобрело имущества банкрота на 421 млн рублей. Что делает эту сделку одной из крупнейших в Кузбассе в последние годы. На базе приобретённых активов новый покупатель, контролирующим учредителем которого выступает основной акционер спирткомбината, планирует восстановить остановленное в прошлом году производство спирта.

Всё имущество ОАО «Спиртовый комбинат» для продажи в рамках конкурсного производства разделено на 15 лотов, два первых из них состоят из имущества, находившегося в залоге. К концу июля было проведено трое торгов. Как сообщила Мария Горохова, представитель конкурсного управляющего спирткомбината Валентина Колесникова, на последних торгах, которые прошли 23 июля, победителем вновь, как и на первых двух, было признано ООО «Объединенные спиртовые заводы». За лот №2, составленный из имущества банкрота, оно предложило 255,25 млн рублей на 15 тысяч выше стартовой цены. Вторым участником торгов, московское ООО «Пассаж» предложило всего на 1 тыс. рублей выше начальной цены.

Эта продажа стала самой крупной в реализации имущества комбината, в составе данного лота сотни наименований различ-

ного оборудования по производству спирта, измерительных и учетных приборов, офисной техники, электрооборудования и пр. Имущество первоначально находилось в залоге у кредитора предприятия ООО «Пречистое», с прошлого года его собственником и кредитором спирткомбината было признано новосибирское ООО «ЛИК Электрон», выкупившее его у «Пречистого» (именно новосибирская фирма ещё в апреле давала согласие на продажу лота). Но затем на залог стало претендовать ООО «Новые технологии» из Краснодарского края, и из-за судебных разбирательств, которые оно инициировало, проведение торгов по лоту №2 было приостановлено, однако, в конце июля они всё равно были проведены.

Покупка лота №2 стала третьим приобретением ОСЗ в Мариинске. На торгах 4 мая «Заводы» купили лот №14 состоящий в основном из различного производственного оборудования, двух зданий, водозаборной скважины, водоводов и др. При стартовой цене в 88,5 млн рублей лот был продан за 92,9 млн рублей. Остальные лоты под номерами с 3 по 15 (за исключением проданного) остались без покупателей, на них заявки не поступили. Ещё одна часть имущества – лот №1 – стартовой стоимостью почти 70 млн рублей (в основном, здания, автомобили и погрузочная техника), находившаяся в залоге у ЗАО «ХК «Сибирский деловой союз», была приобретена ОСЗ на аукционе 15 июня за 78 млн рублей. Таким образом, у нового собственника оказались собранными основные активы мариинского спирткомбината. Из оставшихся 12 лотов общей стоимостью около 141 млн рублей самыми дорогими являются №3 (44,2 млн рублей начальной цены) и №14 (51 млн рублей), в составе которых земельный участок сельскохозяйственного назначения в 26,2 га, недвижимость, водозаборная скважина с водоводом и некоторое оборудование. ■►

*Мариинский спирткомбинат – одно из некогда крупнейших российских производств пищевого спирта. Предприятие начало работать с 1937 года. Помимо спирта, обеспечивающего 97% выручки, выпускало кормовые дрожжи, пищевую углекислоту, остановлено в прошлом году. Максимального производства спирта комбинат достиг в 2007 году, 3,42 млн дал пищевого спирта. Основными акционерами на сентябрь 2011 года, согласно отчетности предприятия, числились ОАО «Росспиртпром» (51%) и подразделение кемеровского холдинга СДС ОАО «ХК «СДС-Агро» (29%). В декабре 2008 года на комбинате было введено внешнее управление, в январе 2011 года – конкурсное производство, с августа прошлого года у предприятия отозвана лицензия на выпуск спирта, производство остановлено. Основным кредитором является налоговая служба.*

## SIEMENS



Используйте QR-код и получите информацию на свой смартфон или планшет.

## Лизинг транспорта, техники и оборудования различных производителей от «Сименс Финанс»

12 лет успешной работы на российском рынке позволяют нам предлагать выгодные и доступные решения для малого и среднего бизнеса

[www.finance.siemens.ru](http://www.finance.siemens.ru)

- Online одобрение за 15 минут
- Специальные предложения с низкой ставкой
- Минимальный пакет документов
- Без дополнительных комиссий и сборов

Нужна консультация экспертов по лизингу?  
«Сименс Финанс» в Вашем регионе: (3842) 51-22-31

По оценке представителя одной из компаний, которая работала с комбинатом в качестве контрагента, оставшееся имущество имеет небольшое значение для восстановления производственной деятельности, а некоторые лоты ОСЗ вообще не понадобятся, как, например, жилые здания и общежития, оргтехника и т. п. По его же данным, в Мариинске уже зарегистрировано новое предприятие, ООО «Спиртовый комбинат». Его учредителем, но чисто технически, выступает физлицо, и предполагается, что ОСЗ внесут в состав нового спирткомбината имущество старого и восстановят производственную деятельность, остановленную в сентябре прошлого года в связи с отзывом лицензии на производство спирта.

#### НОВЫЙ ПРОКОПЬЕВСКИЙ ХОЛДИНГ



В июне в Прокопьевске появился новый угольный холдинг, в добавление к уже действующему «Прокопьевскуглю» (управляется ХК «СДС-Уголь», отраслевым подразделением холдинга «Сибирский деловой союз», СДС). Его создал своими приобретениями предприниматель Борис Якубук, и в него вошли три бывшие шахты угольной компании «Прокопьевскугль» и обогатительная фабрика из той же компании. Такая схема задумывалась еще в 2007 году, но была реализована только через пять лет назад.

Пять лет назад почти все угольные активы Прокопьевска (5 шахт и 3 обогатительные фабрики) входили в состав УК «Прокопьевскугль», принадлежавшей ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК). В апреле 2007 года НЛМК продал этот актив администрации Прокопьевска за 1 доллар, которая вскоре передала СДС четыре шахты и обогатительные фабрики. Три шахты – им. Дзержинского, «Коксовая» и «Зенковская» – были выставлены властями города на аукцион, однако, вскоре первое предприятие также было передано СДС, а из оставшихся двух, когда и на них не нашлось желающих приобрести на муниципальном аукционе, было создано ООО «Шахтоуправление «Прокопьевское». Его учредителями выступили терком профсоюза работников угольной промышленности Прокопьевска, Дмитрий Суслопаров, ранее руководивший шахтой «Тырганская» в составе «Прокопьевскугля», и Сергей Бойко, бывший технический

директор «Прокопьевскугля». В момент создания этой компании глава Прокопьевска Валерий Гаранин заявлял, что в состав «Прокопьевского» войдет и ОФ «Коксовая» для обогащения угля с одноименной шахты. Но фабрика так и осталась под управлением СДС.

В июле 2007 года по собственному заявлению банкротом было признано ООО «Шахта им. Дзержинского». В декабре 2007 года также по собственным заявлениям введено внешнее управление в ООО «Шахта «Зенковская» и в ООО «Шахта «Коксовая». Затем они также были признаны банкротами. В результате продаж по конкурсу имущественный комплекс «Коксовой» в 2010 году приобрело ООО «Шахта «Коксовая-2», учрежденное собственниками шахтоуправления «Прокопьевское», имущество «Зенковской» – в сентябре 2011 года за 44,2 млн рублей купило 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 «УгольПроектСервис», контролируемое его гендиректором Борисом Якубуком.

В марте нынешнего года «УгольПроектСервис» приобрел остатки имущества обанкроченного ООО «Шахта «Коксовая». Затем ООО «ТД Шахта «Зенковская», еще одна структура, контролируемая Борисом Якубуком, приобрело ООО «Шахта «Коксовая-2» (по цене уставного капитала в 10 тыс. рублей). По данным главы Прокопьевска Валерия Гаранина, новый собственник планирует разработку нового угольного горизонта на «Зенковской» и ему от СДС передается ОФ «Коксовая», как изначально планировалось в 2007 году. Передача была произведена в начале июня, а через две недели к новому объединению прибавилась шахта им. Дзержинского, обеспечивающая около половины потребностей ОФ «Коксовая» в угле. Президент СДС Михаил Федяев подтвердил передачу активов из состава УК «Прокопьевскугль», но комментировать её не стал. В приёмной Бориса Якубука также отказались комментировать перспективы активов бывшего «Прокопьевскугля», оказавшихся под его управлением.

Тем временем, в июле в ООО «Шахта «Коксовая-2» вновь началось банкротство, введено наблюдение. Заявление о признании себя несостоятельным направило в суд само предприятие. Как сообщила на заседании арбитражного суда Кемеровской области представитель должника Ольга Лях, заявление о признании предприятия несостоятельным обосновано тяжелым финансовым положением, наличием большой кредиторской задолженности, рассчитаться с которой полностью из-за отсутствия средств шахта не в состоянии. «Если рассчитываться с одним кредитором, то в ущерб остальным, а наличных средств хватает только на оплату труда», – пояснила она суду.

**Шахты «Коксовая», им. Дзержинского и «Зенковская»** – одни из самых старых в Кузнецком бассейне. Две первые начали работать ещё в 1935 году, последняя – в 1948. До апреля 2007 года наряду с ещё шестью шахтами и вспомогательными предприятиями они входили в состав угольной компании «Прокопьевскугль», принадлежавшей ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК). Совокупная производственная мощность трёх шахт – около 2 млн тонн угля в год, столько же в состоянии перерабатывать ОФ «Коксовая».

По её данным, на предприятии работает 1460 человек, за 31 марта 2012 года общий объём кредиторской задолженности «Коксовой-2» составил 282,1 млн рублей, в том числе, по обязательным платежам – 68,09 млн рублей, задолженность по зарплате отсутствует. Основные фонды шахты при этом стоят всего 85 млн рублей, а дебиторской задолженности III»



## Взгляни на мир под другим углом

### ВСЕ УСЛУГИ СВЯЗИ В ОДНОЙ СЕТИ

- Доступ в Интернет
- Местная телефония
- Строительство сетей связи
- «Межгород»
- Построение мультисервисных сетей IP VPN
- Предоставление международных и междугородных каналов связи NPL и IPL, канала VLAN.

Нам доверяют



ТТК-Западная Сибирь (ЗАО «Зап-СибТранстелеком») региональное предприятие Компании ТТК в Западно-Сибирском регионе. Мы предоставляем услуги связи компаниям и физическим лицам на территории Новосибирской, Томской, Омской, Кемеровской областей и Алтайского края.

ТТК входит в пятерку ведущих альтернативных операторов фиксированной связи, занимает 35% в сегменте магистрального Интернета и 35% на рынке IP VPN.

Более 12 лет компания ТТК предоставляет услуги юридическим лицам Западной Сибири. Сегодня нашими клиентами являются более 3300 системообразующих предприятий региона, властных структур, учебных заведений и представителей крупного, среднего и малого бизнеса.



Взгляни на мир под другим углом

ТТК – Западная Сибирь

650036, г. Кемерово, ул. Терешковой, 41, 4 этаж, офис 404  
тел.: (3842) 345 000, факс: (3842) 345 006  
www.ttk.ru

Услуги предоставляются при наличии технической возможности. Лицензии №№ 75631, 69798, 77856, 33684

в наличии 44,6 млн рублей. К 31 мая кредиторка шахты немало сократилась, до 253,1 млн рублей. Зато в последние дни в связи с проверкой Ростехнадзора, на шахте остановлена работа на нескольких участках.

#### ТЕПЛОЦЕНТРАЛЬ ОТДАЛИ ГОРОДСКИМ ВЛАСТЯМ



В июле своего единственного электро- и теплогенерирующего актива – теплоэлектроцентрали в городе Яровое в Алтайском крае – лишилось ООО «Холдинговая компания «СДС-Энерго» (отраслевое подразделение СДС). В составе СДС ТЭЦ проработала всего два года, хотя изначально после приобретения в «СДС-Энерго» объясняли мотивы покупки станции стратегией СДС, направленной на то, чтобы стать энергоугольной компанией, и положительную оценку перехода ТЭЦ к кузбасскому холдингу давали власти Ярового.

ОАО «Алтайские гербициды», несмотря на химическое название, является в первую очередь производителем тепла, электроэнергии и лишь в небольшой части выручки – производителем пестицидов. Согласно отчетности предприятия, 51,6% его акций находятся в собственности Алтайского края, 48,4% – в собственности ООО ХК «СДС-Энерго». В начале 2009 года имущественный комплекс станции был выведен из состава «Ал-

тайских гербицидов» и продан, но кому и при каких обстоятельствах, на предприятии в марте 2010 года отказались сообщать, уточнив лишь, что с 2009 года оно использовало ТЭЦ на правах аренды. В пресс-службе СДС два года назад также не пояснили, кто продал станцию и за сколько. Однако в марте администрация Алтайского края сообщила о заключении соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с СДС, по которому, в частности, холдинг взял на себя обязательства по развитию предприятия «Алтайские гербициды» в своём составе. Тогда же появились сведения, что ТЭЦ (возможно, только контроль над ней) был приобретен всего за 20 млн рублей. Ранее СДС кредитовал «Алтайские гербициды».

Тем не менее, в феврале 2010 года гендиректор «СДС-Энерго» Сергей Моисеев пояснял, что «это было стратегической целью для холдинга «Сибирский деловой союз» стать энергоугольной компаний, а выбор ТЭЦ в Яровом был обусловлен тем, что эта станция работает как раз на угле марки СС, который добывают предприятия СДС». После объявления о сделке заместитель главы администрации Ярового по экономике и финансам Татьяна Болванова положительно оценила приобретение ТЭЦ холдингом «СДС-Энерго»: «Покупка компанией, которая входит в большой холдинг с собственной добычей угля, мы надеемся, обеспечит станцию надёжным снабжением качественным топливом и позволит сдерживать рост тарифов».

Однако, в июне нынешнего года стало известно, что ТЭЦ в Яровом выводится из состава «СДС-Энерго», городские власти не подтверждали, но и не отрицали этого. Пресс-служба ХК «СДС-Энерго» от комментариев отказывалась даже тогда, когда в середине июля администрация Ярового заявила, что ТЭЦ передаётся в муниципальную собственность: «идёт регистрация, передача имущества, установление тарифов», а персонал переводится в новое предприятие – МУП «Яровской теплоэнергетический комплекс». Очевидно, что приобретение ТЭЦ оказалось неудачной для СДС, поэтому холдинг не стал комментировать отказ от актива.

#### НЕПРОСТАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ

Трудно идут в этом году продажи государственных активов Кемеровской области. С одной стороны, привлекательных среди них почти не осталось, с другой стороны, и те немногие, что выставляются на торги, могут быть с них сняты. Как раз в тот момент, когда к ним проявлен интерес со стороны потенциального покупателя. Что, понятное дело, не делает участие в приватизационных аукционах привлекательным для инвесторов.

Может, по этим причинам, весной-летом 2012 года прошла только одна успешная приватизационная сделка. На аукционе, который проводил 28 июня Фонд Кемеровской области (Кузбассфонд), ООО «Терсинский лесхоз» приобрело за 1,5 млн рублей 100% акций ОАО «Терсинский лесхоз», находившихся в собственности Кемеровской области. ОАО «Терсинский лесхоз» расположен в посёлке Усть-Аскарлы Новокузнецкого района и располагает четырьмя грузовиками КАМАЗ, грузовиком ЗИЛ-131, тремя легковыми автомобилями, экскаватором. Выручка за первый квартал 2012 года составила 3,8 млн рублей, чистый убыток – 23 тыс. рублей. Покупатель акций, ООО «Терсинский лесхоз», также находится в посёлке Усть-Аскарлы. В проданном пакете – 1456 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 тыс. рублей за штуку. Цена первоначального предложения на торгах путём публичного предложения составляла 3 млн рублей, торги закончились на минимальной цене предложения.

Помимо лесхоза объявлялась также продажа 0,000014% обыкновенных акций ОАО «Банк Уралсиб» и 100% акций ОАО «Юргинское полиграфическое производственное объединение», но заявок на это имущество не поступило. Предприятие в Юрге продавалось уже в третий раз за последний год. ■

*Электростанция в Яровом была построена в составе химического комбината (ныне ОАО «Алтайхимпром»), однако, в ходе преобразований в 90-е гг. прошлого столетия была выведена из его состава и стала собственностью Алтайского края. В 2003 года на базе ТЭЦ и одного из цехов «Алтайхимпрома» было создано ОАО «Алтайские гербициды», основным видом деятельностью которого стало производство тепла и электроэнергии. Установленная электрическая мощность ТЭЦ – 32,5 МВт, установленная тепловая мощность – 277 Гкал/час. Станция расположена на общей промплощадке с ОАО «Алтайхимпром», снабжает теплом и электроэнергией это предприятие, а также город с населением 22 тысячи жителей.*



**А-П:** Ольга Викторовна, расскажите, в чем основные финансовые преимущества премиального обслуживания, которое предлагает «Промсвязьбанк» своим VIP-клиентам?

– Преимущества достаточно весомы. Программы VIP-сервиса Промсвязьбанка «Винтаж» и «Винтаж+» открывают нашим клиентам широкие возможности как на российском, так и на международном финансовых рынках и специальные привилегии по банковским и небанковским услугам. При этом банк гарантирует индивидуальный подход и сервис, рассчитанный на самого взыскательного клиента. Сейчас по нашим VIP-программам – уникальные возможности по размещению денег во вклады, они гарантируют максимальный доход, как при условии расходных операций, так и без них. Многие наши клиенты уже оценили размер процентных ставок по нашим вкладам и разместили свои сбережения в банке. Если владелец VIP-пакета использует мультивалютный вклад, то он в любое время имеет возможность получить информацию об индивидуальном льготном курсе конвертации и совершить операции с валютой.

**А-П:** А какие иные инструменты, кроме вкладов, Вы можете предложить?

– В нашем офисе выгодные условия распространяются не только на вклады. Профессиональное брокерское обслуживание на рынке ценных бумаг, расчетно-кассовое обслуживание по специальным тарифам, кредитование – все это на индивидуальных льготных условиях по программам «Винтаж» и «Винтаж+». Кроме того, привилегированные клиенты становятся обладателями премиальных международных банковских карт Visa Platinum и Visa Infinite, в том числе в дизайне «Бриллиант», с кредитным лимитом до 2 млн. рублей – удобного современного инструмента для оплаты товаров и услуг по всему миру. Хочу обратить ваше внимание, что в любой точке мира владельцу карты окажут экстренную помощь при краже или потере карты. Держатели получают многократную страховку для выезжающих за рубеж в сумме до 2 млн. долларов США.

Также мы можем подобрать для вас индивидуально программы долгосрочной финансовой защиты от компаний Allianz Росно Жизнь и Alice. И даже – заказать для Вас услугу Private Jet или по-русски – частный самолёт. Рассчитываясь картой, вы будете пользоваться привилегиями в 39 ресторанах премиум-класса Аркадия Новикова, а также скидкой в винных бутиках компании «DP-Trade».

# МАКСИМУМ ПРИВИЛЕГИЙ

*Как утверждает сухая наука статистика, число состоятельных людей в России год от года растет. Именно они становятся целевой аудиторией для банков, предлагающих индивидуальный подход к клиенту: VIP-обслуживание – предоставление классических розничных продуктов банка на более привилегированных условиях и Private Banking – частное банковское обслуживание. Такие услуги банков уже востребованы в России – и, как подтверждает мировой опыт развития, интерес к ним будет постоянно расти.*

*О том, как в Кузбассе реализуются программы для привилегированных клиентов, «Авант-ПАРТНЕР» беседует с Ольгой Гайнетдиновой, региональным директором Кемеровского операционного офиса Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк».*

**А-П:** Респектабельные клиенты заинтересованы в различных услугах, обеспечивающих большую долю комфорта. Они много перемещаются по миру. Что предусмотрено программами VIP-сервиса Промсвязьбанка?

– Современные средства связи позволяют нам осуществлять круглосуточную информационную поддержку клиентов, выполнять деловые и личные поручения в рамках «консьерж-сервиса», например сопровождение и доставку ценностей. Наши клиенты получают преимущества при бронировании VIP-залов в аэропортах, поселении ресторанах премиум-класса и много других приятных преимуществ. Промсвязьбанк стремится обеспечить наиболее комфортные и доверительные условия обслуживания своих VIP-клиентов. С полным списком получаемых привилегий можно ознакомиться на сайте банка или получить подробную информацию по телефону (3842) 44 20 53. С удовольствием проконсультируем Вас лично в наших офисах



*Россия – четвертая страна в мире, выпустившая бриллиантовую карту. Нас немного опередили Катар, ОАЭ и Казахстан. Это первая карта, на которой есть настоящее золото и три бриллианта. Золотая мембрана выполнена по уникальной технологии GK Power и покрывает 25% карты. Карта украшена тремя сертифицированными бриллиантами от E.G.Park Kwangik.D.M.MuseumCo.Ltd. Производитель карты с бриллиантами и золотом для королевской семьи ОАЭ, также эта фабрика изготавливает премиальные карты для VIP-клиентов других стран.*





# 5 ПРИЧИН ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С БАНКОМ ВТБ

## КРЕДИТУЕМ ОПЕРАТИВНО

Кемеровский филиал банка ВТБ обладает значительными собственными полномочиями по кредитованию корпоративных клиентов. В кратчайшие сроки банк готов предоставить в рамках этих полномочий кредиты на общую сумму до 800 млн рублей на одного заемщика.

Наличие собственных полномочий дает возможность банку:

- сократить время рассмотрения кредитной заявки,
- оперативно реагировать на изменчивые потребности / желания клиентов,
- своевременно принимать решения «на месте»

Все это позволяет клиентам быть уверенными в завтрашнем дне и комфортно чувствовать себя в условиях волатильности финансового рынка.

## УПРОЩАЕМ КОНВЕРСИЮ

Исполнение конверсионных сделок обычно привязано ко времени открытия торгов на валютной бирже. Из-за разницы в часовых поясах выручка по валютному контракту зачастую поступает ближе к вечеру, когда совершение конверсионных операций в обслуживаемом банке ограничено / невозможно, а предприятию необходимо сделать оплату поставщику в тот же день.

Для удобства своих клиентов банк ВТБ убрал ограничение по времени проведения конверсионных операций и компании могут проводить их в течение всего операционного дня с 9-00 до 17-00. Это позволяет клиентам:

- осуществлять конверсионные сделки до открытия торгов на валютной бирже;
- проводить безналичные конверсионные операции без ограничения сумм в любой валюте;

онные операции без ограничения сумм в любой валюте;

- исполнять конверсионные сделки без предварительной заявки;
- получать более выгодный курс конверсии иностранной валюты, устанавливаемый в момент совершения операции.

Таким образом, проведение конверсионных операций в течение всего операционного дня в банке ВТБ позволит вашей компании не только оперативно управлять конверсионными операциями, но и рассчитывать с поставщиками и получать скидку за предоплаченный товар. Кроме того, проведение данных операций возможно с использованием системы Дистанционного банковского обслуживания, что позволяет осуществлять их очень оперативно.

## ГАРАНТИРУЕМ

Деятельность предприятий, работающих по государственным контрактам, подчиняется нормам Федерального закона РФ № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Одним из требований данного закона является необходимость внесения денежного залога. Естественно, для этого нужны свободные денежные средства, которые могли бы быть использованы в обороте компании. Альтернативным вариантом этому условию является предоставление банковской гарантии.

Кемеровский филиал ВТБ имеет большую практику предоставления гарантий исполнения госконтракта, выдача которых:

- позволяет предприятию избежать необходимости внесения денежного залога и, соответственно, значительно отвлечения средств из оборота;
- является свидетельством надежности компании, так как банк всегда тщательно проверяет финансовое состояние клиента, за которого поручается.

Вам нужна другая гарантия? В кемеровском филиале банка ВТБ вы сможете получить любой вид гарантии в обеспечение вашего обязательства в соответствии с условиями контракта/условиями проведения конкурса/нормативного акта.

## СТАРТУЕМ ВМЕСТЕ!

Каждый собственник предприятия заинтересован в рациональном распределении затрат на ведение бизнеса, поэтому при выборе банка-партнера часто возникают сомнения, связанные со стоимостью обслуживания.



В качестве знакомства банк ВТБ предлагает новым клиентам при открытии расчетного счета воспользоваться тарифным планом «Старт». Этот тарифный план позволяет:

- получить льготный период обслуживания со скидкой 30% в течение 3 месяцев по ключевым расчетным услугам: обслуживание счета, обслуживание ДБО, проведение платежей;
- бесплатно перейти на пакет «Расчетный», скидка на обслуживание по которому в течение года тоже составляет 30%.

Сотрудничество с банком ВТБ позволит вам сэкономить на расходах по расчетно-кассовому обслуживанию.

## УПРАВЛЯЕМ ЭФФЕКТИВНО

Важной задачей руководителя является эффективное управление ликвидностью предприятия. Давно стало традиционным размещение временно свободных денежных средств в банковские депозиты на длительный период с целью получения прибыли или аккумулирования для реализации проекта. При этом денежные средства, свободные в течение короткого периода, например, праздничных/выходных дней, тоже могут приносить прибыль.

Банк ВТБ предлагает вам депозитные инструменты для размещения денежных средств на очень короткие сроки (до одного дня), которые позволяют:

- получить доход от кратковременного размещения ресурсов предприятия;
- не выходя из офиса, оперативно оформлять депозитные сделки при помощи электронных средств связи;
- оптимизировать денежные потоки.

Следовательно, являясь клиентом банка ВТБ, Вы имеете возможность использовать простые и удобные инструменты оперативного управления денежными средствами.

Сотрудничая с банком ВТБ, вы получаете надежного и сильного партнера.

## Филиал ОАО Банк ВТБ в г. Кемерово

ул. Н. Островского, 12  
тел. (3842) 36-77-67

## Дополнительный офис в г. Новокузнецке

ул. Тольятти, 44  
тел. (3843) 76-31-80



Сотрудники банка ВТБ на предприятии клиента

# ОТСТАВКА, ВЫБОРЫ, ПЕРЕМЕЩЕНИЯ

Довольно большое число кадровых назначений летом 2012 года, необычное для отпускного периода объясняется просто, – в конце июля ушёл в отставку долгожитель местного самоуправления и политической жизни Кузбасса, глава Кемерово Владимир Михайлов. Этот сдвиг оказался «тектоническим», вызвав перемещения уже в администрации Кемеровской области на уровне заместителя губернатора и начальника департамента. Похожая смена произошла уже по причине избрания нового ректора Кемеровского государственного университета. Им, по уже складывающейся кузбасской традиции, оказался чиновник, оставивший после себя вакантное место заместителя губернатора.

## КОНЕЦ ЭПОХИ

Владимир Михайлов так долго руководил Кемерово, что вряд ли сегодня кто-то вспомнит его предшественника, если, конечно, не будет при этом стоять на третьем этаже мэрии рядом с приёмной главы, где вывешены портреты руководителей города. По длительности пребывания в должности главы областного центра он вполне может претендовать на звание рекордсмена. По крайней мере, в России. Но и самый длинный срок подходит к концу, и о скорой, или возможной отставке Владимира Михайлова, стали говорить ещё три года назад. Тем не менее, само известие о скором уходе стало, как ни странно, неожиданным для правящих структур Кузбасса.

О предстоящем уходе 69-летний Владимир Михайлов объявил в своём сдержанном стиле. Отвечая на вопрос одного из жителей города в ходе Интернет-пресс-конференции («Когда следующие выборы главы Кемерово и не собираетесь ли вы в них участвовать?»), мэр сообщил: «Следующие выборы главы города должны быть в марте 2013 года. Не собираюсь в них участвовать». Никаких других комментариев от него не последовало.

Впервые Владимир Михайлов был избран главой Кемерово в 1996 году, но к тому времени он возглавлял городскую власть почти десять лет (за небольшим перерывом). Те выборы были первыми и на какое-то время единственными в Кемеровской области, поскольку тогдашний глава областной администрации Кузбасса Михаил Кислюк не подписывал областной закон о выборах в органы местного самоуправления. Но Владимиру Михайлову и здесь удалось получить исключение из общего отношения, и провести городские выборы. После этого ещё трижды побеждал на них за явным преимуществом (на последних, в 2008 году при явке в 79% за него проголосовало 85% пришедших на выборы). При этом он предпочитал занимать независимую самостоятельную политическую позицию – никогда не выдвигался на выборах от каких-то политических партий или коалиций, предпочитая говорить, что выступает от «партии кемеровчан». А для его административного стиля вообще были характерны сочетание последовательности в отстаивании своей позиции с готовностью к диалогу.

Первый заместитель гендиректора ООО «Северо-Кузбасская энергетическая компания» Владимир Полещук, дважды баллотировавшийся на должность главы Кемерово в 1996 и в 2008 гг., назвал Владимира Михайлова «одним из сильнейших мэров России», и отметил, что его предстоящий уход «ничего кроме грусти не вызывает, он очень много сделал для Кемерово». Похожим образом высказался Александр Микельсон, заместитель председателя совета народных депутатов Кемеровской области, сказав, что «не представляет Кемерово без Михайлова, и пока не видит кого-то, кто мог бы его заменить». Нина Зинкевич, секретарь регионального политического совета партии «Единая Россия», сообщила, что ЕР, безусловно, будет готовить и выдвигать кандидата на пост главы Кемерово на выборах в



**Владимир Михайлов** родился в поселке Каргасок Томской области, в 1964 году закончил Новосибирский инженерно-строительный институт по специальности «инженер-строитель». С 1965 по 1984 гг. работал в строительном тресте «Кемерово-вопромстрой» (мастером, прорабом, главным инженером строительного управления №4, главным инженером всего треста, управляющим треста). В 1984-1986 гг. – зам начальника Главкузбасстроя, в 1986-1989 гг. – председатель горисполкома Кемерово, в 1989-1990 гг. – первый заместитель горисполкома Кемерово, в 1990-1991 гг. вновь председатель горисполкома Кемерово, в 1991-1996 гг. – глава администрации Кемерово.

марте 2013 года, но «пока рано говорить о какой-то конкретной кандидатуре». Она охарактеризовала работу Владимира Михайлова на посту главы Кемерово как блестящую, и высказалась за то, чтобы он передумал и поработал на своем посту ещё какое-то время. Все эти высказывания и оценки, сделанные на следующий день после заявления Владимира Михайлова, и отсутствие каких-либо комментариев со стороны обладминистрации, указывало на то, что и в своём решении об уходе мэр Кемерово продемонстрировал независимый политический стиль, а к этому уходу правящие структуры региона не готовились.

Только через месяц в самом конце июля, когда и депутаты городского совета Кемерово были на каникулах, стало известно, что Владимир Михайлов не будет дорабатывать до конца срока своих полномочий и досрочно подаёт в отставку на созываемой внеочередной сессии горсовета. За день до этого, как раз под ожидаемую отставку, на должность первого заместителя главы Кемерово назначается Валерий Ермаков, работавший до этого вице-губернатором Кузбасса по жилищно-коммунальному и дорожному хозяйству. Подобный приём, уже опробованный при отставке (но не такой мирной и торжественной) мэра Новокузнецка, указывал на то, что месту главы Кемерово областные власти придают ключевое значение.

На это же указывал и факт выступления на заседании горсовета, как и в Новокузнецке, губернатора Кузбасса Амана Тулеева. Он поблагодарил отставника «за многолетний созидательный труд на благо Кузбасса, значительные заслуги и достижения, способствующие социально-экономическому развитию края» и вручил ему награду «Герой Кузбасса». Владимир Михайлов в свою очередь поблагодарил всех кемеровчан, поддерживающих работу местных

## С НАМИ УДОБНО!

График погашения с учетом особенностей Вашего бизнеса

«Лизинговая компания УРАЛСИБ» предлагает предпринимателям и предприятиям (в том числе, использующим специальные режимы налогообложения) индивидуальные условия приобретения в лизинг новой и бывшей в употреблении специальной техники.

## УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ФИНАНСИРОВАНИЯ **30** млн. руб.

МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК ФИНАНСИРОВАНИЯ **60** месяцев

МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР АВАНСА **10%**

Специальные условия для постоянных Клиентов

## 5 ШАГОВ ДО ВАШЕЙ ТЕХНИКИ

**1** ВЫБЕРИТЕ ТЕХНИКУ

**2** ОБРАТИТЕСЬ К НАШЕМУ МЕНЕДЖЕРУ

**3** ПОДГОТОВЬТЕ МИНИМАЛЬНЫЙ ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ

**4** ПОДПИШИТЕ ДОГОВОР ЛИЗИНГА И Внесите МИНИМАЛЬНЫЙ АВАНС

**5** ПОЛУЧИТЕ ВАШУ НОВУЮ ТЕХНИКУ!

За более подробной информацией об условиях лизинга Вы можете обратиться к менеджеру «Лизинговой компании УРАЛСИБ».

Новокузнецкий филиал  
ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»  
г.Новокузнецк, пр. Ермакова, 9а, офис 426  
тел./факс (3843) 52-90-10  
тел. (3843) 32-10-05  
e-mail: BayandinaTV@uralsib.ru  
ZaloginaNA@uralsib.ru  
EjrikhSV@uralsib.ru

властей, и пожелал городской администрации «строить свою деятельность на принципах профессионализма, ответственности, умения и желания работать».

До следующих выборов главы Кемерова, а пока неясно, будут ли они назначены досрочно, или пройдут в марте 2013 года, когда заканчивались полномочия Владимира Михайлова, руководить областным центром будет 57-летний Валерий Ермаков. У него не только четырёхлетний опыт работы заместителем губернатора, но и восьмилетний опыт управления Ленинском-Кузнецким, и он – член партии «Единая Россия» с 2006 года.

#### ЗАМОРЕКТОРЫ

Четверть века работы Владимира Михайлова, и опыт работы многих других глав территорий в Кузбассе, указывают на то, что в местном самоуправлении принято работать долго. В отличие от должности заместителя губернатора Кузбасса по вопросам образования, культуры и спорта. На неё было произведено уже третье назначение за последние 7 месяцев. И это не считая, что и занимавшая эту должность до января нынешнего года Елена Руднева, тоже проработала на ней менее двух лет. Она, кстати, тоже стало (но не выбиралась) ректором Кузбасского регионального института развития профессионального образования.

Однако дело не столько в должности заместителя губернатора, сколько в том, что вновь потребовалось участие в выборах ректора Кемеровского университета. На них, как и пять лет назад, одним из кандидатов выдвинулся заместитель губернатора по вопросам образования и культуры



**Владимир Волчек** родился в 1954 году в городе Салаир, в 1981 году окончил исторический факультет КемГУ, где и занялся преподавательской работой. В 1988 году защитил кандидатскую диссертацию, а в 2007 году докторскую диссертацию по отечественной истории. Избирался в совет народных депутатов Кемеровской области I, II, III созывов. До назначения на должность заместителя губернатора в январе 2012 года возглавлял комитет по вопросам государственного устройства, местного самоуправления и правоохранительной деятельности совета народных депутатов Кемеровской области. В облсовете он был известен как единственный представитель партии «Справедливая Россия», от которой он был избран на последних выборах в конце 2008 года, а также как инициатор, принятого перед новым 2009 годом закона Кемеровской области «О запрете деятельности по приёму лома и отходов цветных металлов». Закон, как принятый с нарушением полномочий, предоставленных облсовету, был опротестован прокуратурой Кемеровской области, и в конце февраля 2009 года по этому протесту отменён.

Владимир Волчек. Именно с этой должности ректором КемГУ была избрана Ирина Свиридова, и такому же претенденту она уступила в июне 2012 года. III ▶

## «МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ» — В АЛЬФА-ПРИОРИТЕТЕ

Малый бизнес стал одним из приоритетных направлений для Альфа-Банка в 2010 году. За 2 прошедшие года банк не только разработал широкий комплекс услуг, максимально адаптированных для этой категории клиентов, но и существенно ускорил и упростил процедуру их получения.

Клиент – ключевая фигура в работе Альфа-Банка, не являются исключением и малые компании и индивидуальные предприниматели. Для того чтобы эффективнее их обслуживать, не так давно при операционном офисе (ОО) «Кемеровский» создано специальное подразделение для работы с малым бизнесом.

«Наша цель – не просто оказать услугу, но стать другом для нашего клиента и помощником в его бизнесе, – рассказывает и.о. начальника управления массового бизнеса ОО «Кемеровский» Елена Голубева. – **Персональный менеджер** может приехать прямо к вам в организацию, и, не отвлекая вас от дел, собрать необходимый пакет документов, заполнить все договоры и заявления, подписать документы. Все мы знаем, что в малом бизнесе руководителю приходится совмещать в себе несколько должностей, он очень занят, а поездка в банк – это заполнение большого количества бумаг, длительное ожидание в очередях, а если вдруг в документе допущена ошибка – всё начинается сначала. Но мы избавляем своих клиентов от этого».

Нередко менеджеры помогают своим клиентам даже в вопросах, не имеющих прямого отношения к банковским операциям – например, в нюансах налогообложения, при прохождении процедуры лицензирования или получении выписки из ЕГРЮЛ

Помимо удобного обслуживания, Альфа-Банк имеет сегодня в своём активе по-настоящему эксклюзивные продукты для индивидуальных предпринимателей и небольших компаний. Среди них – **уникальная карта Альфа-Cash**, позволяющая клиенту получить доступ к расчётному счёту своей компании для снятия наличных средств или его пополнения с помощью банкомата. Не стоит объяснять, что для малого бизнеса это крайне удобная вещь: не нужно приезжать в банк, к тому же **доступ к расчётному счёту круглосуточный и без выходов**. Особенно это удобно для магазинов и предприятий, которые имеют наличную выручку: не нужно копить выручку всю неделю, её можно сдать в любое время суток, когда другие банки уже закончили свой рабочий день. К тому же руководитель может выпустить нужное количество карт для своих сотрудников. Это позволит данным сотрудникам сдавать денежные средства в банкомат, а некоторым (при определённом уровне доступа) – снимать денежные средства в рамках установленного лимита. Кстати, Альфа-Cash отлично дополняет такая услуга, как **sms-уведомление о любых операциях по счёту** – возможность постоянного контроля за поступлениями и списаниями со счёта

**Интернет-банкинг**, ставший уже привычной услугой для многих людей, доступен в Альфа-Банке и клиентам малого бизнеса – он предоставляет доступ к счёту с любого компьютера, позволяет контролировать движения средств и отправлять платёжные поручения.



Даже такая простая услуга, как расчётно-кассовое обслуживание, предоставляет для малого бизнеса ряд преимуществ. Прежде всего, в Альфа-Банке нет стандартных тарифов: менеджеры банка помогут подобрать клиентам именно тот тариф, который наиболее соответствует специфике бизнеса. К примеру, для торговой организации, которая постоянно инкассирует выручку, идеально подойдёт специальный тариф «Торговый» – в нём льготные условия по внесению и перерасчёту (наименьшая комиссия за внесение средств). Для компании, которая работает только по безналичному расчёту, оформляет по 200-300 «платёжек» в месяц, есть тариф «Активный» – платёжное поручение по нему стоит всего 7 рублей – дешевле не найдёте ни в одном банке. Для организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, есть тариф, включающий сразу 2 счёта – рублёвый и валютный.

Особые преимущества при работе с Альфа-Банком ощутит и компания, только начинающая свою работу. Как всем известно, на открытие счёта уходит не менее трёх-пяти дней, что мешает работе. Бывает и так, что завтра уже нужно подписывать контракт с поставщиками, а счёт ещё не открыт... Альфа-Банк предлагает заключать контракты и открывать счёт параллельно! «Услуга онлайн бронирования счёта (<http://alfabank.ru/ufa/sme/reservation/>) позволяет заполнить данные об организации на нашем сайте, затем на почту придёт номер счёта, который будет забронирован за вами, его уже можно указывать в договорах, – поясняет Елена Голубева. – А на сбор необходимых документов для открытия счёта у вас будет ещё 2 недели».

Конечно, разрабатывая пакет услуг для малого бизнеса, Альфа-Банк учёл и потребность этой категории клиентов в заёмных средствах, и предложил им **беззалоговый кредит до 6 млн рублей**. Сегодня это уникальное предложение на рынке – ни один банк пока не готов дать такую сумму без залога. Банк делает ставку на скорость и простоту процесса получения кредита: список документов максимально упрощен, а предварительное решение будет принято всего за 30 минут.

Ещё один удобный вариант финансирования, который предлагает Альфа-Банк – **авансовый овердрафт**. Его особенность в том, что уже на следующий день после открытия расчётного счёта в Альфа-Банке клиент может проводить платежи по нему за счёт овердрафта. Для принятия решения об установлении такого овердрафта достаточно предоставить справку по оборотам в другом банке. В числе последних нововведений Альфа-Банка для «малых» клиентов – **открытие офисов нового формата**, в которых есть специальный кабинет для приёма небольших компаний. Сотрудники, работающие в нём, помогут совершить массу операций – от открытия счёта до принятия наличных средств. Для удобства клиентов эти офисы работают 6 дней в неделю до 8 вечера, что позволяет удовлетворить потребности в банковском обслуживании даже самых занятых предпринимателей.



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](http://www.sibex.biz)

Впрочем, реальных выборов и борьбы в отличие от 2007 года не было. За несколько дней до голосования стало известно, что Ирина Свиридова, как сообщила пресс-служба облминистрации, «по согласованию с губернатором Аманом Тулеевым переходит на другую ответственную работу», и свою кандидатуру на выборах ректора она оставила сугубо формально. Чтобы они состоялись.

В итоге, 57-летний Владимир Волчек на прошедшей 20 июня конференции научно-педагогических работников вуза был избран ректором за «явным преимуществом», за него было подано 193 голоса из 256 участников голосования, за Ирину Свиридову – 46.

Примечательно, что подвергавшаяся критике губернатора Амана Тулеева в 2011 году Ирина Свиридова после объявления итогов голосования получила благодарность за свою работу от областной администрации. Владимир Волчек стал четвертым ректором из числа заместителей губернатора Кемеровской области за последние года. Складывается уже особая социальная группа «заморекторы».

#### ИЗ СВОИХ

Отставка Владимира Михайлова и избрание Владимира Волчека вызвали высвобождение должностей и, соответственно, новые назначения. Образовалось сразу три вакансии в облминистрации – двух заместителей губернатора, а затем и начальника департамента. Примечательно, что в отличие от многих других кадровых решений, нынешние назначения заместителей губернатора произведены из числа карьерных чиновников, так сказать, выращенных в самой облминистрации.

После ухода в мэрию Кемерова Валерия Ермакова на вакантное место заместителя губернатора Кемеровской области по жилищно-коммунальному хозяйству был на-



**Евгений Курапов**

родился в 1969 году в городе Вихоревка Братского района Иркутской области. Имеет два высших образования: в 1994 году окончил Кузбасский государственный технический университет, в 2008 году – Российский государственный торгово-экономический университет. Карьеру начал в 1994 году в Кемеровской автоколонне №1237, где прошёл путь от мастера до главного инженера. В 2007 году перешёл на работу в «Управление единого заказчика транспортных услуг» Кемерова, где работал в должности главного инженера. С 2008 по 2009 годы работал начальником городского управления транспорта, связи и организации дорожного движения комитета по дорожному хозяйству, благоустройству, транспорту и связи администрации. В 2009 году был назначен заместителем начальника департамента транспорта и связи администрации Кемеровской области. В июле 2010 года вновь вернулся в мэрию Кемерова, где стал работать начальником территориального управления Кировского района администрации Кемерова – заместителем главы Кемерова.

значен 36-летний Анатолий Лазарев. С его назначением освободилось место начальника областного департамента ЖКХ, и на него был назначен 43-летний Евгений Курапов.

После избрания Владимира Волчека ректором КемГУ на должность заместителя губернатора по вопросам образования, культуры и спорта была назначена 44-летняя Елена Пахомова. ■



**Елена Пахомова**

родилась в 1968 году в селе Ариничево Ленинск-Кузнецкого района, окончила Кемеровский госуниверситет по специальности «математик, преподаватель» и Международный институт экономики и права по специальности «Финансы и кредит». После окончания Кемеровского государственного университета в 1990 году работала в учреждениях высшего профессионального образования, занималась педагогической деятельностью. С 2006 по 2008 год – заместитель директора, директор Сибирского филиала Международного института экономики и права. С 2008 года работала заместителем начальника областного департамента образования и науки, с марта 2011 года – руководителем этого департамента.



**Анатолий Лазарев**

родился в городе Кемерове в 1976 году. В 1998 году окончил Кузбасский государственный технический университет, затем очную аспирантуру Кузбасского государственного технического университета. Трудовую деятельность начал в 1999 году на Кемеровской ГРЭС. В 2001 году перешёл на работу в департамент топливно-энергетического комплекса администрации Кемеровской области, где прошёл путь от главного специалиста до начальника управления энергетики. С октября 2010 по август 2012 года работал начальником департамента жилищно-коммунального и дорожного комплекса Кемеровской области.

## 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](http://www.avant-partner.ru)

# EURASIAN INDUSTRIAL CHEMICAL GROUP»:

## «ЦЕЛЬ. ЕДИНСТВО. СТАБИЛЬНОСТЬ»

Основные направления Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 г. заложили основу устойчивого развития отечественной резинотехнической промышленности, ведущим представителем которой является компания Eurasian Industrial Chemical Group и предприятия, входящие в ее состав – ТОО «Карагандарезинотехника», ТОО «Сараньрезинотехника», ТОО «Научно-исследовательский центр полимерных материалов». Корпоративный девиз ТОО «Eurasian Industrial Chemical Group»: «Цель. Единство. Стабильность» – точно вписан в рамки проблем, поставленных перед предприятиями реального сектора экономики РК.

#### ЦЕЛЬ (PURPOSE)

В соответствии с базовыми принципами Плана посткризисного прорыва Казахстана руководство EIC Group видит миссию компании в целенаправленном содействии развитию инновационно-индустриального комплекса Центрально-Казахстанского региона и нефтехимической отрасли РК путем создания широкопрофильного высокотехнологичного резинотехнического производства для достижения качественно нового уровня конкурентоспособности отечественной экономики.

Отраженная в Стратегии долгосрочного развития ТОО «Eurasian Industrial Chemical Group», миссия задает цель перспективной и повседневной деятельности каждого сотрудника компании: формирование в Центрально-Казахстанском регионе системообразующего резинотехнического производства, способного обеспечить высокую конкурентоспособность отечественной резинотехнической, продукции на рынках стран ближнего и дальнего зарубежья, а также устойчивый рост и эффективное использование имеющихся активов.

#### ЕДИНСТВО (UNITY)

Очевидно, что добиться желаемого результата EIC Group может только при условии реализации скоординированной политики как в сфере производственной деятельности, активизации внутри- и внешнеэкономического менеджмента, так и в исследовательско-внедренческой области и целенаправленной работе по приращению человеческого капитала.

#### 1) Техническое перевооружение производства

EIC Group располагает высокотехнологичным оборудованием, позволяющим осваивать новые виды продукции, максимально удовлетворяющие растущие запросы потребителей. Технологические процессы по выпуску основной продукции – резинотросовой и резинотканевой конвейерных лент, осуществляются с использованием агрегатов промазки технических тканей германской фирмы Berstorff GmbH; установок параллельной сборки компании Trelleborg Group; линий обкладки резинотканевых сердечников Roller-Head; гидравлических вулканизационных прессов производства Sempelkamp GmbH Corporation, VEB Schwermaschinenbau Heinrich Rau, Zgoda, полностью автоматизированных и обеспеченных станциями термостабилизации корпорации Siemens AG. Температурный режим технологических процессов обеспечивается компьютеризованными системами Bauund Umweltsplanung GmbH и GeminoX.

Руководство компании не собирается останавливаться на достигнутом. В Стратегии долгосрочного развития EIC Group предусмотрено освоение прогрессивных технологий и новых видов эластомеров с программируемыми характеристиками, в том числе запуск новых линий сборки высокопрочных резинотканевых конвейерных лент, соответствующих требованиям европейских стандартов, с повышенной адгезией между прокладками, усиленными прочностью и однородностью несущего каркаса.



#### 2) Активизация внутри- и внешнеэкономической политики

Активная внутри- и внешнеэкономическая политика EIC Group способствовала закреплению в числе наших постоянных партнеров флагманов промышленности стран СНГ, в т. ч. предприятия ООО «ЕвразХолдинг», ОАО «Мечел», ООО «УК «Металлоинвест», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «СУЭК», ОК «Русал», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ООО «УГМК-Холдинг», ОАО «Уралкалий», ОАО «Уральский асбестовый горно-обогатительный комбинат», ОАО «Э.ОН Россия», ОАО «Энел ОГК-5», ОАО «Иркутскэнерго», ArcelorMittal, АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2», ОАО «Беларуськалий», ЗАО «Донецксталь», ENRC, ТОО «Казахмыс», ГП «Навоийский горно-металлургический комбинат», ОАО «Алмалыкский горно-металлургический комбинат», ГУП «Таджикская алюминиевая компания» и т. д.

Однако создание ЕвразЭС и грядущее вступление Республики Казахстан в ВТО предъявляют качественно новые требования к менеджменту компании. И в этом направлении уже проводится определенная работа, в т. ч. по повышению эффективности использования имущества комплекса, снижению энерго- и водопотребления, оптимизации системы взаимодействия EIC Group с подразделениями.

Высокой оценкой результатов, достигнутых EIC Group в сфере управления, стало присуждение компании в декабре 2011 г. международной награды Европейской Бизнес Ассоциации «Лучшее предприятие».

#### 3) Дальнейшее повышение качества продукции

Технико-эксплуатационные характеристики изделий компании полностью соответствуют ГОСТ и ТУ Республики Казахстан и стран-импортеров. Продукция сертифицирована в странах СНГ и, по результатам аудита TÜV International RUS TÜV Rheinland, соответствует требованиям международного стандарта ISO 9001:2009. А при традиционно высоком качестве, оригинальных рецептурах и уникальных потребительских свойствах (антистатичность; бензо-, износо-, масло-, морозо-, огне-, тепло-, ударостойкость; особая прочность; трудноспламеняемость и негорючесть) казахстанские

резинотехнические изделия значительно дешевле западноевропейских и находятся в одном ценовом сегменте с российскими аналогами. Однако вопросы повышения качества выпускаемой продукции внедрения новых изделий находятся в зоне постоянного внимания руководства компании.



Важнейшую роль в решении этих вопросов играет исследовательско-внедренческое подразделение компании – ТОО «Научно-исследовательский центр полимерных материалов». Высокая квалификация специалистов центра, вооруженных современным испытательным оборудованием и средствами измерения, позволяет осуществлять широкий спектр физико-химических, физико-механических исследований технологических материалов; проводить испытания сырья и резинотехнических изделий, выпускаемых в Казахстане и за его пределами; унифицировать действующие рецептуры и разрабатывать на их основе оригинальные изделия. Только за 2011 г. ими были разработаны и оптимизированы 27 уникальных рецептур и внедрены 6 ноу-хау в области резинотехнического производства.

#### 4) Деятельность по приращению человеческого капитала

В компании на постоянной основе действует система служебной подготовки сотрудников. В течение учебного года работники компании посещают лекции по специализированным профессиональным курсам.

Действует на производственной площадке система повышения квалификации и переподготовки кадров.

Важнейшим событием прошедшего года стало подписание Меморандума о сотрудничестве между EIC Group и Карагандинским государственным университетом имени академика Е. А. Букетова и открытие на базе учебного центра компании филиала кафедры органической химии и полимеров КарГУ. В стенах филиала студенты химического факультета получают специальные знания и выработают навыки практической деятельности. Компания же получит возможность отобрать наиболее креативных молодых специалистов. Намечены планы совместной научно-исследовательской деятельности ТОО «Научно-исследовательский центр полимерных материалов» и инженерной лаборатории физико-химических методов исследования химического факультета университета.



#### СТАБИЛЬНОСТЬ (STABILITY)

ТОО «Eurasian Industrial Chemical Group» относится к группе динамично развивающихся предприятий реально-го сектора экономики РК. Так, за период с 2009 по 2011 гг. объем производства EIC Group в денежном выражении вы-

рос в 2,3 раза. Около 50% продукции, производимой предприятиями компании, экспортируется в страны СНГ.

Значительно расширив в годы мирового финансово-экономического кризиса свое присутствие на национальном и международном рынках благодаря политике президента РК Н. А. Назарбаева и правительства Казахстана, направленной на поддержку отечественных производителей товаров с высокой добавленной стоимостью, форсированную индустриализацию и инновационное перевооружение действующих производств, компания сумела увеличить свой экспортный потенциал, расширив взаимовыгодное сотрудничество как с корпорациями Казахстана, так и с крупнейшими промышленными предприятиями стран Таможенного союза и республик Средней Азии.

Предприятия EIC Group предлагают стабильно широкий выбор резинотехнических изделий, среди которых доминируют резинотканевые и резинотросовые конвейерные ленты.

**Ленты конвейерные резинотканевые** для транспортировки крупно-кузовых грузов (уголь, порода, руды черных и цветных металлов, крепких горных пород): общего назначения; морозостойкие; теплостойкие; ударостойкие; маслостойкие; трудносгораемые; трудновоспламеняющиеся; особо прочные; для легких условий эксплуатации; износостойкие; бесконечные с гофрированным бортом.



Помимо 7 видов лент, установленных ГОСТ 20-85, предприятия компании изготавливают 15 видов лент для специфических условий эксплуатации, удовлетворяющих требованиям, предъявляемым потребителями к конвейерным лентам с высокими прочностными характеристиками. Ассортимент конвейерных лент специального назначения был расширен, в частности, за счет изделий, функционирующих:

- в тяжелых и очень тяжелых условиях эксплуатации (с кладкой из резины с условной прочностью при растяжении более 25,0 МПа и высокой стойкостью к износу, характеризующейся потерями объема при истирании не более 70 мм<sup>3</sup>);
- при температуре окружающего воздуха до минус 60°C (с потерями объема при истирании не более 70 мм<sup>3</sup>);
- в кислотощелочной среде (с концентрацией до 20%) в диапазоне температур от минус 25°C до плюс 100°C;
- в условиях с повышенными требованиями к пожаробезопасности и антистатичности, в неорганической кислотощелочной среде, при температурах транспортируемых грузов, обработанных кондиционирующими составами на основе аминокпарафиновых углеводородов и минеральных масел, до плюс 100°C;
- при температурах от минус 45°C до плюс 60°C (МТМ), выше плюс 60°C (МТ1 и МТ2), до 150°C (МТБ), в условиях топливного, масляного на нефтяной основе и бензинового загрязнения;
- в условиях низких температур (до минус 60°C), с грязеоталкивающим эффектом (2МГ);
- при температурах транспортируемых грузов выше плюс 250°C (2Т4);
- в крутонаклонных конвейерах для транспортирования сыпучих материалов (ленты с поперечными и V-образными перегородками).

**Ленты конвейерные резинотросовые** на основе оцинкованного и латунированного троса: общего назначения; трудновоспламеняющиеся; трудносгораемые; морозостойкие. К настоящему времени предприятиями EIC Group ассортимент лент резинотросовых расширен за счет выпуска изделий с поперечным усилением тканевым или металлическим бреккером, а также внедрения резин с повышенными прочностными свойствами, высокими ударо- и износостойкостью (классы А и И) и другими характеристиками, включенными во вновь разработанный стандарт организации.

**Ленты резинотросовые для уравнивающих канатов. Трудновоспламеняющиеся антистатические канаты** с высокими прочностными и пожаробезопасными характеристиками.

**Формовые и неформовые изделия** (уплотнители различной конфигурации, прокладки, кольца круглого сечения, шнуры, конструкции верхнего строения автомобильных дорог, в т. ч. железнодорожные переезды, травмобезопасные бордюры, пешеходные переходы, «лежащие полицейские» и т. д.).

#### Рукава различных видов:

- для перекачки сыпучих, жидких и газообразных сред; абразивных материалов; минеральных масел, дизельного топлива, керосина, бензина, уайт-спирита, кислот и щелочей концентрацией до 20%; воздуха, азота, ацетилена, пропана и других газов;
- обмоточной конструкции, с текстильным каркасом;
- напорно-всасывающие, обмоточной конструкции, с металлическими спиралями;
- напорные, с нитяной навивкой, неармированные;
- резиновые, высокого давления, с металлическими навивками, неармированные (с двумя и четырьмя металлическими навивками);
- резиновые, для газовой сварки и резки металлов.

**Фуטרочные пластины** для футеровки приводных, натяжных и отклоняющих барабанов ленточных конвейеров для уменьшения износа ленты, повышения сцепления между лентой и барабанами, защиты барабанов от износа и коррозии, общего назначения, трудновоспламеняющиеся и трудносгораемые, с гладкими и рифлеными поверхностями.

**Технические пластины** для изготовления резинотехнических изделий, служащих для уплотнения неподвижных соединений, предотвращения трения между металлическими поверхностями, для восприятия одиночных ударных нагрузок, а также в качестве прокладок, настилов и других изделий.

**Полиизобутиленовые пластины** для защиты химической аппаратуры, газоотводов и строительных конструкций от действия агрессивных сред.

**Гуммированные валы** для целлюлозно-бумажной, полиграфической, металлургической, асбестоцементной, кожевенной, текстильной промышленности.

**Смеси резиновые** невулканизованные товарные, работоспособные в контакте с водой, слабыми растворами кислот и щелочей, маслами, топливами, а также предназначенные для изготовления резинотехнических деталей, ремонта и стыковки резинотканевых и резинотросовых конвейерных лент.

**Клеящие составы** для склеивания холодным способом резины и металла, резины с резиной; резиновых и резинотканевых изделий с последующей вулканизацией; невулканизованных эбонитов на основе каучуков общего назначения с металлом в процессе вулканизации, для ремонта гуммированных покрытий.

И если, принимая во внимание сегодняшнюю общеэкономическую и отраслевую конъюнктуру, сформировавшуюся тенденцию роста объемов производства на предприятиях компании и наличие реальных резервов увеличения производства РТИ, попытаться дать краткое определение нынешнему состоянию компании, его можно сформулировать следующим образом: «EIC Group сосредоточивается — сосредоточивается для дальнейшего наращивания казахстанской составляющей в данном перспективном сегменте рынка СНГ и ЕвразЭС.



### Уважаемые работники угольной промышленности!

Руководство ТОО «Eurasian Industrial Chemical Group» поздравляет вас с профессиональным праздником – Днем шахтера!

Угольная отрасль была и остается важнейшей составляющей топливно-энергетического комплекса СНГ, обеспечивающей стабильную работу металлургии, химической промышленности, агропромышленного комплекса и жилищно-коммунального хозяйства стран Содружества.

Уважаемые горняки, примите сердечные поздравления с профессиональным праздником и искреннюю признательность за ваш нелегкий труд, неоценимый вклад в укрепление энергетической безопасности наших государств, стойкость и силу духа.

Пусть в трудовые будни не покидает вас шахтерская удача, будет надежной кровля и щедрый уголь. Мира, здоровья и благополучия вашим семьям!

**Т. Б. Утеубаев,**  
генеральный директор  
ТОО «Eurasian Industrial Chemical Group»



«EURASIAN INDUSTRIAL CHEMICAL GROUP»  
ТОВАРИЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
«EURASIAN INDUSTRIAL CHEMICAL GROUP»  
LIMITED LIABILITY COMPANY

ТОО «Карагандарезинотехника»  
Республика Казахстан, Карагандинская обл.,  
г. Сарань, промзона завода РТИ.  
Тел.: +7 (72137) 3-12-68  
Факс: +7 (72137) 3-12-65  
E-mail: sbyt\_rus@kazrti.com  
www.rezintehnika.kz  
www.eicgroup.kz

# УГОЛЬ НОВОГО КРИЗИСА

Нынешний свой профессиональный праздник угольщики встречают почти как четыре года назад – в тревожных ожиданиях. С прошлой осени, когда фиксировались рекордно высокие цены на топливо на мировых рынках, стоимость кузбасского угля упала, по оценкам самих представителей углепрома, на 50-70%. В отрасли снова заговорили о сокращении издержек, введении сокращённого рабочего дня. «Авант-ПАРТНЕР» выяснил, как угольщики региона готовы к работе в условиях низких цен с учётом опыта 2008 года.

То, что ситуация в отрасли тяжелая, вынужден был признать министр энергетики РФ Александр Новак, выступая на совещании, которое проводил председатель правительства России Дмитрий Медведев в ходе своей поездки в Кузбасс 6 августа. На прямой вопрос главы правительства о том, как бы он характеризовал текущий момент, министр ответил: «Ситуация критичная». А потом глава министерства почти дословно повторил то, о чем губернатор

Кузбасса Аман Тулеев и главы угольных компаний в последние месяцы говорили журналистам. «С сентября 2011 года по май 2012 года цена на энергетический уголь снизилась со 119 долларов за тонну до 89. Себестоимость добычи составляет примерно 900 рублей. Плюс транспортировка порядка 40 долларов, плюс перевалка в порту от 10 до 20 долларов. Это полностью покрывает цену».

Директор УК «Кузбассразрезуголь» Игоря Москаленко добавляет,

что сегодня очень большое падение произошло на концентрат коксующихся углей внутри страны: «Раньше правительство вводило большие экспортные пошлины. Сегодня этого нет. Но цена упала в 1,7 раза по сравнению с прошлым годом». Президент ХК «Сибирский деловой союз» Михаил Федяев констатировал, что сегодня даже самые передовые предприятия его компании, такие как шахта «Листвяжная», работают в убыток.



Накануне Дня шахтёра 2012 Кузбасс посетил Дмитрий Медведев



Во время своего визита в Кузбасс, глава правительства провёл совещание «О мерах по развитию угольной промышленности»

В руководстве ОАО «Распадская» пояснили, что если в 2008 кризис затронул промышленность и фондовый рынок, то сегодня страдает и фондовый рынок и возможности заимствования. «В 2008 году кризис касался всех отраслей промышленности. Но было сильное финансовое состояние государства, которое имело намерение помогать крупным отраслям и бизнесменам. Сейчас правительство ещё не осознало в полной мере все опасности внешней ситуации, действия по секвестированию бюджета и моделированию цен на нефть осуществились только в середине лета. Неопределённость фондового рынка уничтожает фундаментальную стоимость промышленных компаний. Отток капитала из-за нестабильности в еврозоне ведёт к падению стоимости акций российских компаний. На планы производства стали, кокса, угля, автомобилей оказывает первостепенное влияние неопределённость по развитию Европы», – сказал представитель компании. Для угольщиков, считает собеседник «Авант-ПАРТНЕРа», такую ситуацию можно охарактеризовать как «кризисную» с учётом падения спроса и цен, существенному влиянию внешней ситуации на внутренне планирование бизнеса.

## ВНУТРИ И ВО ВНЕ

Как считает Игорь Москаленко, основной причиной падения цен на энергетический уголь стало то, что США, планомерно наращивая объёмы добычи сланцевого газа для внутренних нужд, увеличили поставки угля в Европу: «Наш уголь на 53% экспортируется в Европу. Посмотрим, как это отразится на новых контрактах, которые мы сейчас заключаем на 2013

год». Падение цен на концентрат коксующегося угля он связывает «с отражением европейских проблем на наших металлургах».

С тем, что на европейский рынок сейчас заметно влияют поставки угля из США, согласен и Виталий Харитонов, гендиректор УК «Заречная», и Михаил Федяев. Европа для этих компаний до сих пор была основным рынком. И, естественно, отсюда приходят основные трудности для угольных компаний. Однако же, и руководство отрасли, и сами угольщики говорят, что всё, что сегодня происходит, в очередной раз наглядно показывает массу российских проблем, мешающих развитию отрасли.

По словам Александра Новака, главной проблемой является устойчивая тенденция сокращения внутреннего рынка угля. По данным ми-

нистерства энергетики за 2000-2011 гг. поставки угля для потребителей внутри страны снижались в среднем на 0,8% в год. Основные причины этого – межтопливная конкуренция с газом на фоне расширяющейся газификации страны, использование новых технологий. Так, по сравнению с 1988 годом, когда было зафиксировано максимальное внутреннее потребление угля, в металлургии использование угля снизилось в 1,5 раза, в электроэнергетике, в агропроме, ЖКХ (включая население) – в 1,4 раза. Ситуация может измениться только тогда, когда «по доходности газа мы выйдем на равное соотношение при экспорте и продаже на внутреннем рынке».

Вслед за угольщиками министр считает ещё одной важной проблемой высокую транспортную составляющую. В структуре затрат на





По словам Александра Новака, главной проблемой отрасли является устойчивая тенденция сокращения внутреннего рынка угля

энергетический уголь доставка угля составляет более 50%, на коксующийся – более 30%. И это одни из самых высоких затрат по сравнению с другими отраслями. В частности, в нефтяной отрасли они составляют менее 10%, алюминиевой промышленности – 10-20%, в чёрной металлургии – чуть более 20%. «Услуги портов за последние 10 лет выросли в цене почти в 6 раз, стоимость перевозки на экспорт в 4,3 раза, а цены на внутреннем рынке на энергетический уголь – всего в 3,4 раза, цены FOB (т. е. по отгрузке в порту) на коксующийся и энергетически уголь – в 3-3,5 раза. Издержки растут иногда и более высокими темпами, чем цена на уголь», – заявил министр.

Другие проблемные моменты, которые выделил Александр Новак, – недостаточность инфраструктуры для вывоза угля, в том числе портовой. Сюда следует добавить, что условия добычи угля постоянно ухудшаются. Средняя глубина отработки пластов увеличилась за последние 10 лет с 380 м до 402 м. Доля шахт, опасных по взрыву метана, угольной пыли и гор-

ным ударам – с 28 до 51%. А коэффициент вскрыши на открытых работах с 3,9 кубометров на тонну до 6,3. При этом 54% действующих шахт и 27% разрезов министр отнёс к категории неперспективных.

#### ТАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

Виталий Харитонов говорит, что нынешняя ситуация несмотря на то, что она, «скорее всего, будет носить продолжительный характер», лучше, чем в 2008 году: «Главное, что сегодня сложились коллективы, объём добычи увеличился. За счёт увеличения добычи можем влиять на себестоимость, снижать её. Чем меньше добыча, тем тяжелее работают предприятия. Думаю, мы лучше переживаем это время. Мы лучше к этому готовы».

В ОАО «Кузбасская топливная компания» в связи со снижением цен на энергетический уголь уже скорректирован план по добыче на 2012 год. Компания оставила его на уровне 2011 года – 8,7 млн тонн (согласно инвестплана, который принят в КТК до 2015 года, уровень добычи в 2012

году должен был достигнуть 9,3 млн тонн). А вот планы вложений в КТК пока пересматривать не собираются. «В 2012 году они будут реализованы в полном объёме и даже превысят запланированные показатели», – сообщили «Авант-ПАРТНЕРУ» в компании. Принятые ранее инвестиционные программы сохраняются в силе и в «Южном Кузбассе». Согласно этим планам, в 2012-2014 году в развитие и модернизацию компании планируется направить 645,7 млн долларов из них около 173,5 млн долларов на строительство второй очереди шахты «Сибиргинская».

Снизят добычу угля и предприятия «СДС-Угля». «У нас в этом году добыча угля составит где-то 25 млн тонн. Был план 28 млн тонн, но в связи с кризисом проведены корректировки. Из них 70% – экспорт. 15 лет мы занимались тем, что завоевывали рынки Турции, Италии, Марокко, Израиля, даже в Америку отправляли. Уже не говоря про Европу. Сегодня мы не в состоянии конкурировать на этом рынке», – заявил глава «Сибирского делового союза» Михаил Федяев.

Андрей Малахов, заместитель губернатора по угольной промышленности и энергетике, однако говорит, что пока в целом по области не меняются плановые ориентиры по добыче: «Объёмы производства растут каждый месяц. И к прошлому году у нас уже плюс 3 млн тонн. Цифра 195 млн тонн по итогам года сохраняется в качестве ориентира. Это нормальная, реальная цифра».

Не исключено, что прогнозы власти основаны, прежде всего, на относительной устойчивости тех угольных компаний, которые интегрированы в крупные вертикально-интегрированные компании. Для одних такая интеграция – это понятный рынок сбыта, для других – крупные контракты сроком, например, на один год. В частности, как заявили «Авант-ПАРТНЕРУ» в сибирском центре корпоративных отношений «ЕвразХолдинга», основными потребителями продукции «Южжубассугля» являются металлургические предприятия компании. Это позволяет угольщикам иметь устойчивый рынок сбыта в любой ситуации. «В настоящий момент компания «Южжубассугль» работает в плановом режиме, с чётким соблюдением финансового контроля за себестоимостью продукции», подчеркнули в центре.

Такая же подушка безопасности есть и «Южного Кузбасса», и у «Беллона». Что же до оценки нынешней ситуации, то, по мнению старшего

вице-президента ОАО «Мечел» по финансам Станислава Площенко, «на рынке угля ценовая конъюнктура сейчас близка ко дну, потому что при текущих уровнях цен останавливают производство многие маржинальные производители по себестоимости. Но в последнее время мы видим, что цена на споте стабилизировалась, в отдельных случаях наблюдается повышательный тренд».

#### ОПТИМИЗИРОВАТЬ И УПРАВЛЯТЬ

Игорь Москаленко признаётся, что ещё весной в компании начали принимать меры по оптимизации затрат. Усиление контроля за всеми закупками, минимизация количества посредников при закупках оборудования, техники и материалов. Всё это уже было «включено» компанией в 2008 году. Однако по признанию директора «Кузбассразрезугля», резервы ещё есть.

В ОАО «Распадская» говорят, что антикризисная программа опять запущена – сокращение издержек и управленческих расходов, оптимизация складских запасов материалов, сокращение ненужных «здесь и сейчас» инвестиций. Одновременно активизирована внешняя сбытовая активность через поиск новых региональных рынков сбыта и надёжных по ёмкости объёмов клиентов. Формируются оценочные системы по доходности экспорта, ведётся работа по установлению прямых долгосрочных отношений с новыми клиентами, маркетинговое продвижение угольной продукции.

В «Кузбасской топливной компании» тоже говорят об управлении сбытом – страновыми и региональными рисками за счёт диверсификации географии сбыта. «Географическое разнообразие потребителей продукции компании минимизирует возможные негативные последствия экономических рисков. Продажи компании распределяются равномерно между рынками РФ, Азии и Восточной Европы (исключая РФ). Внутри РФ также растёт диверсификация между регионами, хотя основным по-прежнему остаётся Западная Сибирь. Способность компании гибко изменять географию своих поставок позволяет оперативно реагировать на изменения мирового экономического положения и страховать себя на случай возможных региональных кризисов. Кроме того, компания может гибко менять структуру продаж в пользу экспорта либо и внутреннего рынка, в зависимости от того, на каком из направлений сложилась максимальная цена реализации угля».

Менеджмент компании осуществляет постоянный мониторинг ситуации в странах присутствия КТК, чтобы максимально учесть возможные негативные изменения конъюнктуры на мировых рынках. На данный момент, в связи со сложившейся сложной ситуацией с экспортными продажами, принято решение об увеличении сбытовой сети в Сибири на 20% до конца года», – сообщили «Авант-ПАРТНЕРУ» в пресс-службе компании.

#### ЭКСПОРТНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Согласно долгосрочной программе развития угольной отрасли до 2030 года, добыча угля в России должна вырасти на 100 млн тонн до 430 млн тонн (в 2011 году – 336,1 млн тонн). При этом, если внутри России спрос на уголь, как ожидается, вырастет с 184 млн тонн в 2010 году до 220 млн тонн в 2030 году, то на внешнем рынке – со 115 до 170 млн тонн. «Экспортная пропорция теперь будет всегда значительной, и целевые пропорции будут точно больше 35% экспорта от общего объёма продаж. Мы понимаем, что ситуация, когда не все в одной лодке, стимулирует выжигание по одиночке, поэтому активно зани-

## 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](mailto:topresurs@list.ru)



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



Дмитрий Медведев: «Надо стимулировать угольные компании к обновлению, формировать условия для глубокой переработки. Это, может быть, даже более важное направление, чем наращивание общих объёмов»

мается всеми возможностями сбыта». Это замечание одного из ведущих менеджеров ОАО «Распадская», пожалуй, можно отнести к любой угольной компании, обладающей экспортным потенциалом. Исходя из текущей ситуации и понимая долгосрочные перспективы экспортных рынков, кузбасские компании нацелены сегодня на отправку угля за границу.

В экспорте в перспективе будет править балом азиатский рынок. «В 2011 году на западное направление России отправила 79 млн тонн угля, на восточное – 32 млн тонн. К 2030 году мы ожидаем незначительное увеличение по атлантическому рынку – 6 млн тонн. Основной рост по реализации будет за счёт Азиатско-Тихоокеанского рынка», – заявил Александр Новак.

Потому уже сегодня, как считает генеральный директор ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» Владимир Рашевский, государству необходимо стимулировать проекты и процессы, которые помогают продвижению угля на азиатских

рынках. «В Европе роста не будет. Наша доля там сейчас в 30%. Дай бог это сохранить. А азиатский рынок растёт очень быстро. Он сегодня составляет 700 млн тонн. Но он будет удваиваться. Наша доля там пипеточная – 4% – 30 млн тонн энергетического и коксующегося угля. Всё же у нас есть преимущества. Мы близко находимся к потребителю. К Корею, Китаю, Японии. Мы ближе к ним, чем наши конкуренты Австралия, Индонезия. Возникает только вопрос инфраструктуры и предсказуемости динамики тарифов с учётом всех наших инвестиционных затрат. Отрасль у нас небогатая по сравнению с другими отраслями ТЭК. Раза в 4-6 меньше зарабатывается денег. И вся прибыль тратится на инвестиции. Компании почти все закредитованы. А инвестиции должны быть больше. Нужны меры, стимулирующие инвестиционный процесс», – считает он. В качестве таких мер Владимир Рашевский предложил вернуть практику субсидирования государством процентной

ставки по кредитам угольным компаниям. Также, по его мнению, для труднодоступных новых месторождений угля разумно было бы ввести режим налоговых каникул по аналогии с каникулами по НДС для нефтяников. Не лишним, считает он, было бы запустить инвестиционный фонд для реализации проектов по развитию инфраструктуры для вывоза угля.

Государство же, похоже, согласилось пока только на то, чтобы снять остроту тарифной железнодорожной проблемы. Как заявил министр Новак, сейчас предложены варианты, которые бы «позволили РЖД дифференцировать транспортную составляющую между отраслями внутри прейскуранта. Необходимо дать поручение Минэкономразвития, Федеральной службе по тарифам, Минтрансу рассмотреть вопрос о возможности маневра по тарифу на перевозку угля». А премьер-министр Дмитрий Медведев заметил, что сейчас обсуждается вопрос о долгосрочном тарифном регулировании на железнодорожном транспорте. ■

## ОС ОПО: БЕЗ ПОЛИСА ОПАСНО

*Закон об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасных объектов (ОС ОПО) действует уже около полугода. При этом, как и предсказывали эксперты, потенциальные страхователи начали приобретать страховые полисы только к концу марта, поскольку с 1 апреля вступили в силу штрафные санкции, и Ростехнадзор начал штрафовать владельцев опасных объектов за отсутствие страховки.*

По данным Национального союза страховщиков ответственности (НССО), за первый квартал 2012г. произошло около 80 аварий (60 погибших, 72 пострадавших) на опасных объектах, которые потенциально являются страховыми случаями по закону об ОС ОПО. Однако договоры обязательного страхования были заключены только в отношении 11 объектов. Этот показатель, по мнению директора по развитию страхования НССО С. Гусар, полностью отвечает показателю динамики охвата опасных объектов страхованием: за январь было застраховано лишь 6% ОПО, к 1 марта – 14% ОПО, к маю – около 38% ОПО. Таким образом, почти 90% аварий приходится на объекты, владельцы которых не застраховали свою ответственность. А во втором квартале уже произошло около 15 аварий, имеющих признаки страховых событий по ОС ОПО.

По закону максимальные выплаты для физических лиц составляют: 2 млн рублей – в части возмещения вреда лицам, понесшим ущерб в результате смерти каждого потерпевшего (кормильца); 25 тыс. рублей – расходы на погребение каждого потерпевшего; не более 2 млн рублей – за вред здоровью каждого потерпевшего; не более 200 тыс. рублей – за нарушение условий жизнедеятельности каждого потерпевшего; не более 360 тыс. рублей – за вред имуществу каждого потерпевшего. Максимальная выплата за вред имуществу юридического лица – 500 тыс. рублей. Суммарный лимит страхового возмещения составляет от 10 млн до 6,5 млрд рублей в зависимости от размера страховой суммы по полису ОС ОПО.

В целом можно определенно сказать, что принятие закона об ОС ОПО имеет огромную социальную значимость для населения нашей страны. Кроме того, крупнейшие страховщики, которые получили право заниматься этим видом страхования, обеспечивают реальную и полноценную страховую защиту организациям, эксплуатирующим опасные объекты.



Страховая компания «МАКС» с 1997 года осуществляет страхование гражданской ответственности владельцев ОПО и ГТС. За это время компания накопила солидный опыт в этом виде страхования. Кроме того, «МАКС» с 2005 года является членом Национального Союза Страховщиков Ответственности и активно участвует в разработке нормативных документов для реализации норм Федерального закона № 225-ФЗ.

За 20 лет работы компания зарекомендовала себя как одна из наиболее устойчивых страховых организаций России, неизменно входящая в число лидеров отечественного рынка. Всё это, бесспорно, немаловажно для клиентов.

Сегодня в числе страхователей «МАКС» такие предприятия как ФГУП «Производственное объединение МАЯК», ГУП «МОСГАЗ», ОАО «Ивановское карьероуправление», ГУП СК «Ставрополькрайводоканал», ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «Первая Генерирующая Компания Оптового Рынка Электроэнергии» и другие.

Активную работу ведет в Кемеровской области филиал «МАКСа», сохраняя действующие договоры с крупными промышленными предприятиями и приобретая новых клиентов. Благо – технологии бизнеса страховой группы «МАКС» позволят реализовать проекты любой сложности. Партнёрами компании в регионе являются такие крупные клиенты, как ОАО «СУЭК», УК «Южный Кузбасс», «Шахта Анжерская Южная», «Юргинский машиностроительный завод», ОАО «Кузбасс-хлеб», ООО «Восточная нефтяная компания», ООО «Галлон» и др.



**Филиалы ЗАО «МАКС» в Кемеровской области:**

**г. Кемерово** ул.Тухачевского, 40  
тел. 8 (3842) 568-002, 394-777  
**г. Новокузнецк** ул.Металлургов, 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

**Напоминаем, что для обязательного страхования опасных производственных объектов необходимы следующие документы:**

- 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



# МОДЕРНИЗАЦИЯ БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ

В этом году УК «Кузбассразрезуголь» планирует инвестировать в развитие производства более 25 млрд рублей. Пятилетняя стратегия развития компании, рассчитанная до 2016 года, предусматривает серьезную модернизацию, которая в конечном итоге должна обеспечить снижение затрат и повышение эффективности производства.



Первый отечественный гигант ЭКГ-32Р прошёл испытания на Краснобродском разрезе и стал самым мощным экскаватором, который когда-либо был создан в СССР и России

## ГИГАНТЫ ИЗ РАЗНЫХ СТРАН

Согласно стратегии ОАО УК «Кузбассразрезуголь», к 2017 году компания должна нарастить объемы добычи угля до 48 млн тонн (сегодня 45 млн тонн). Реализовать эту задачу позволит комплексное техническое перевооружение, которое сегодня повсеместно ведется на разрезах компании.

Прежде всего, обновляется парк экскаваторов, причем приобретается исключительно современная техника как зарубежных, так и отечественных производителей. Весной этого года на Краснобродском разрезе завершились испытания первого самого крупного российского экскаватора ЭКГ 32-Р с объемом ковша 32 кубометра (пр-ль ООО «ИЗ-КАРТЭКС им П.Г. Коробкова»).

Одной из отличительных особенностей этой техники является то, что впервые в отечественном машиностроении в экскаваторе был применен привод переменного тока. В отличие от аналогов с приводом постоянного тока он более удобен, так как сводит техобслуживание к минимуму. Кроме того, конструкторам удалось сделать технику легче на 18 тонн и улучшить ее потребительские свойства, тем самым повысив производительность.

Так, ресурс всех базовых деталей увеличен до 50 тыс. часов, а подъемные и напорные усилия больше, чем у зарубежных аналогов на 40 и 20 тонн соответственно.

В этом же году были успешно завершены опытно-промышленные испытания экскаватора ЭКГ-18 с объемом ковша 18 кубических метров (изготовитель – завод «Уралмаш»). Кроме привода переменного тока он оснащен компьютерной системой, которая аккумулирует всю информацию о работе оборудования и выводит ее на монитор, установленный в кабине машиниста. В перспективе будет приобретено несколько подобных машин.

А на Бачатском разрезе приступил к работе первый в России китайский экскаватор WK-35 (производитель – китайская государственная корпорация AVIC International), который приступил к работе в режиме опытно-промышленной эксплуатации летом прошлого года. Экскаватор оснащен ковшом объемом 35 кубометров, что позволяет ему эффективно работать с БелАЗами грузоподъемностью 220 и 320 тонн. До конца года УК «Кузбассразрезуголь» планирует приобрести еще 4 единицы такой техники.

Кроме того, на разрезах компании работают самые крупные в Кузбассе экскаваторы P&H («Harnischfeger») с объемом ковша 56 и 33 кубических метра.

В помощь гигантам приобретет и соответствующую грузовую технику. Только в 2012 году на разрезы компании поступят девять 320-тонных БелАЗов, которые идеально подходят для работы в тандеме с 56-кубовым экскаватором. На эти цели выделено более 1,3 млрд рублей.

Пятилетняя программа развития компании предусматривает и обновление железнодорожного хозяйства – приобретение подвижного состава, локомотивов, строительство новых развязок, станций и погрузочных комплексов. В общей сложности на эти цели будет выделено 7 млрд рублей. Только в 2012 году «Кузбассразрезуголь» планирует приобрести 4 тыс. новых полувагонов. На Бачатском, Краснобродском и Кедровском разре-

## Справка

За январь-июнь 2012 года предприятия УК «Кузбассразрезуголь» добыли свыше 21 млн тонн угля, из которых более 2,7 млн тонн – коксующихся марок. План по добыче выполнен на 100%. Традиционно наибольшая доля угледобычи (около половины от общего результата) приходится на Талдинский и Бачатский разрезы.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем угледобычи в Компании снизился на 2,8%, что объясняется продолжающимся ростом объема вскрышных работ: за указанный период он составил почти 5,5%. За 6 месяцев предприятия УК вывезли 175,3 млн м<sup>3</sup> горной массы. «Компания продолжает наращивать объемы вскрышных работ, тем самым мы готовим задел на перспективу», – комментирует директор ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» Игорь Москаленко.

За полгода потребителям было отгружено более 22,8 млн тонн продукции, что на 5,6% больше, чем за январь-июнь 2011 года. Почти 54% отгруженного угля пришлось на экспортные поставки. То есть на экспорт мы отправили 12,5 млн тонн, что на 4% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

зах приступили к работе мощные современные тепловозы ТЭМ-7А. А для обслуживания железнодорожных путей приобретается современная вспомогательная техника: в 2012 году на разрезы компании поступили три правочно-подбивочные рихтовочные машины. Они способны увеличить эффективность работы при ремонте ж/д путей в несколько раз: к примеру, раньше специалисты вручную проводили осмотр каждого участка путей, а затем приступали к ремонту. Чтобы выправить один километр пути, требовалась неделя, сегодня машина за час отработывает расстояние в 800 метров.

Весной на Талдинском и Краснобродском разрезах приступили к работе в режиме опытно-промышленной эксплуатации два современных высокотехнологичных крана КЖ-562 (пр-ль ОАО «Кировский машзавод им. 1 мая»). Новая техника выполняет целый спектр задач по погрузке-выгрузке крупногабаритных грузов, металлолома или точной дозировки угля в полувагоны.

## КУРС – НА ОБОГАЩЕНИЕ

Качественная продукция – уже полдела для обеспечения стабильной и эффективной работы. Поэтому в УК «Кузбассразрезуголь» большое внимание уделяется развитию обогащательных мощностей. За первое полугодие на обогащательных фабриках и установках компании переработано около 19,1 млн тонн угля, что на 6% больше аналогичного периода 2011 года. По словам директора компании Игоря Москаленко, к 2017 году «Кузбассразрезуголь» планирует построить три новые обогащательные фабрики (на Калтанском, Талдинском и Бачатском разрезах) и реконструировать действующие.

В прошлом году введена в опытно-промышленную эксплуатацию ОФ «Краснобродская-Коксовая». Новая фабрика способна перерабатывать 3 млн тонн угля коксующихся марок в год с дальнейшим получением высококачественного концентрата углей марки «КС». Выход товарной продукции составил 2,4 млн тонн в год.

В апреле этого года компания завершила масштабное техническое перевооружение обогащательной фабрики «Кедровская» общей стоимостью 90 млн. рублей. На ОФ был смонтирован современный фильтр-пресс, оснащенный автоматизированной системой управления, новая центрифуга, высокочастотный грохот, заменены насосы, трубопроводы и т.д. В общей сложности установлено более 18 единиц нового оборудования. Модернизация фабрики позволит на 90% сократить сброс шлама и создать дополнительные рабочие места.

И если в прошлом году в УК «Кузбассразрезуголь» доля перерабатываемого и обогащенного угля составляла 75%, то ожидается, что уже к 2017 году этот показатель составит 90% добываемого угля.

## СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ

В условиях падения цен на уголь, которое наблюдается сегодня на внутреннем и внешнем рынках, многие угольные компании вынуждены «потуже затягивать пояс». УК «Кузбассразрезуголь» не исключение. В компании разработали ряд мероприятий по оптимизации затрат, которые уже сегодня дают ощутимые результаты. Прежде всего, снизили затраты на ремонт техники. Компания договорилась с производителями горно-транспортного оборудования, чтобы последние имели на своих местных складах весь арсенал запасных частей, которые могут понадо-



Игорь Москаленко, директор ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»: «Обогащение угля одно из стратегических направлений развития компании. К 2017 году доля переработки должна вырасти до 90% от общего объема угледобычи»

биться предприятиям в любой момент. Если ранее, чтобы не допускать простоя техники, закупали запчасти впрок, и некоторые из них лежали невостребованными по два года, то теперь за это отвечают сами поставщики. Горняки покупают только то, что им нужно сегодня. В помощь производителям руководство компании заявило о готовности предоставлять свои склады, как консигнационные. Кроме того, проводится детальный анализ каждого случая выхода из строя техники.

Экономить затраты на дизельное топливо, которое составляет значительную часть в себестоимости добываемого угля, помогает внедрение системы ГЛОНАСС. Работа по установке оборудования уже началась. И к сентябрю эта навигационная система появится на 254 единицах техники ОСП «Автотранс» (предприятие в составе УК «Кузбассразрезуголь», занимается обеспечением автоперевозок грузов и работников компании). По словам начальника отдела ОСП «Автотранс» Виктора Шевелева, внедрение ГЛОНАСС позволит на 5% сократить затраты на горючее. А главное, повысит уровень безопасности. Следует отметить, что на карьерной технике «Кузбассразрезуголь» уже давно применяется навигационная система GPS.

Несмотря на весь пакет принимаемых мер по снижению затрат, руководство холдинга сохраняет темп роста зарплат своих сотрудников, а также все положения коллективного договора.



В этом году в «Кузбассразрезуголь» приступят к работе девять мощных БелАЗов грузоподъемностью 320 тонн

# ДЛЯ НОВОГО, ДЛЯ РАЗВИТИЯ, ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

Продажи новых участков угольных месторождений в Кузбассе в прошедший сезон, от дня шахтёра до дня шахтёра, можно разделить на три основных направления. Во-первых, продолжились продажи совершенно новых участков в тех местах Кузнецкого бассейна, куда не доходил пока экскаватор или проходческий комбайн горняка. Сюда же можно добавить продажи лицензий на уже освоенных угледобычей территориях, но покупателями при этом выступили совершенно новые компании. Во-вторых, как и следует из нужд существующих производств, продолжились продажи участков для развития уже действующих предприятий. В-третьих, и это уже было особенностью именно прошедшего сезона, впервые в практике недропользования в Кузбассе прошла продажа лицензий взамен отозванных, так сказать, для восстановления производств.

## ВОЗВРАЩЕНИЕ ОТОЗВАННОГО

После некоторого перерыва в проведении конкурсов и аукционов на право пользования недрами в Кузбассе в августе прошлого года Федеральное агентство по недропользованию РФ (Роснедра) объявило о проведении очередного конкурса в начале ноября 2011 года. Характерно, что торги были объявлены по участку Глушинский Северный в Кемеровском районе. Основную его часть составил участок, лицензия на который принадлежала ООО «Ровер», но была отозвана летом

2009 года по обращению администрации Кемеровской области. Во многих отношениях конкурс по Глушинскому Северному, а потом и по другим участкам, которые взялся возвращать «Ровер», проводился весьма необычно. Так впервые в практике проведения торгов на право пользования недрами в Кузбассе проведение конкурса было назначено в Москве. Кроме того, все отозванные у «Ровера» участки были выставлены на конкурс, а не аукцион, на которых обычно конкуренция выше. И, наконец, из четырёх участков, права на

которые были отозваны у недропользователя, было сделано шесть, которые пришлось получать заново. Первым из них и стал Глушинский Северный. Инициировало этот конкурс, равно как и другие, ООО «Ровер», его руководство до подведения итогов от комментариев отказалось. Другие недропользователи интереса к освобожденным участкам интереса не проявили.

Отзыв у «Ровера» лицензий летом 2009 года тоже стал уникальным случаем в практике добычи угля в Кузбассе. Конечно, и до этого, лицензии отзыва-

лись, в том числе, и до окончания срока их действий. Но обычно это касалось обанкротившихся или не работающих по тем или иным причинам предприятий. Так, к примеру, была лишена права недропользования ОАО «Шахта «Кузнецкая» в Полысаево в 1998 году, но это предприятие фактически остановилось к тому времени, трудовой коллектив без перерывов проводил то забастовки, то голодовки, то пикеты. Несколько раз на шахте были допущены грубые нарушения правил техники безопасности с гибелью людей.

Отзыв лицензий у «Ровера» проходил в других обстоятельствах. Как пояснил тогда владелец «Ровера» Тимур Цориев, это было сделано по личному требованию губернатора Амана Тулеева». Затем «Роверу» были предъявлены также претензии в сфере охраны окружающей среды – совет народных депутатов Кемеровского района принял обращение к председателю облсовета Николаю Шатилову «использовать весь свой высокий авторитет, полномочия с тем, чтобы прекратить дальнейшие неправомерные действия ООО «Ровер», которое негативно воздействует на окружающую среду». Впрочем, уже через пару месяцев администрация отказалась от экологических претензий к «Роверу», а в начале 2010 Роснедра

вернули две из четырёх отозванных лицензий, но лишь на год, потом они были отозваны окончательно.

После объявления конкурса по Глушинскому Северному глава Кемеровского района Илья Середюк пояснил, что районная администрация, конечно, рассчитывает на получение определённых дополнительных доходов от вовлечения в оборот нового участка на территории района. Хотя в сфере недропользования

тонн угля в год. «Дорога, линия электропередач к нему построена, земля оформлена, а проект выполнен и прошёл все необходимые согласования, так что часть строительства уже сделана», – пояснил собственник «Ровера». На Глушинском Северном компания подготовила проект строительства новой шахты.

После этого возникла некоторая пауза в процессе возвращения «Ро-

Все выставленные на конкурс 16 августа участки – разрез Глушинский, Латышевский и Конюхтинский – расположены в Кемеровском районе и имеют более 32 млн тонн совокупных запасов угля различных марок. Разрез Глушинский располагает запасами в 8,5 млн тонн угля марок КЖ, К, ОС (коксующиеся марки), Т и КСН (энергетические), размер стартового платежа по этому участку установлен в 15,4 млн рублей. Запасы угля энергетических марок Г и СС на участке Латышевский составляют около 5 млн тонн, размер стартового платежа – 81 млн рублей. Участок Конюхтинский располагает запасами в 18,55 млн тонн угля как энергетических (СС), так и коксующихся (Ж, ГЖО, КО). Стартовый платёж за участие в конкурсе по этому участку составляет 88,1 млн рублей.

местные власти мало что могут определять, это в основном прерогатива федеральных и областных властей.

Как и ожидалось, все три конкурса в ноябре и декабре 2011 года и в январе нынешнего года без какой-либо борьбы выиграл «Ровер». Все лицензии были приобретены компанией по стартовой цене. После конкурса по участку Волковский Тимур Цориев сообщил, что на этом участке компания планирует построить разрез мощностью 500 тыс.

ром» отозванных лицензий. Наконец в мае нынешнего года еще три угольных участка, лицензии на которые были отозваны у «Ровера» в августе 2009 года, Роснедра выставили на новые конкурсы 16 августа. Когда этот номер выйдет в печать, агентство подведёт их итоги. С высокой вероятностью можно предсказать, что «Ровер» вернёт и эти участки.

Впрочем, накануне проведения этих конкурсов в отличие от трёх предыдущих у «Ровера» возникли про-

## РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ЗАПАСОВ, ПРИОБРЕТЕННЫХ В 2011-2012 ГГ.

место	Название участка	Дата проведения аукциона	Месторождение	Расположение (район)	Запасы, млн т.	Марка угля	Покупатель	Цена, млн руб.
1	Вторая очередь Бачатского разреза	18.11.2011	Бачатское	Беловский	312	СС, КСН, КО, Ж и Т	ОАО УК «Кузбассразрезуголь»	464,2
2	Брянский 1	27.12.2011	Караканское	Беловский и Прокопьевский	250,2	ДВ	ОАО «Кузбасская топливная компания»	188,1
3	Менчерецкий Северный	26.01.2012	Егорово-Красноярское	Беловский	222	Д	ООО Шахта «Грамотеинская»	393
4	Урегольский	29.03.2012	Урегольское	Новокузнецкий	139	КС и Т	ООО Разрез «Кийзасский»	287
5	Шурапский Восточный	27.12.2011	Кедровско-Крохалевское	Кемеровский	75	СС и КСН	ОАО Шахта «Южная»	177,65
6	Прирезка	28.02.2012	Прокопьевское	Прокопьевск и Киселевск	62,5	Г, КС, КСР и СС	ЗАО «Прокопьевский угольный разрез»	143
7	Истокский	17.02.2012	Титовское	Промышленновский	61,8	Т и А	ООО Разрез «Киселевский»	83,6
8	Комаровский	08.12.2011	Змеинское	Крапивинский	44,4	Д	ООО «Ровер»	66,2
9	Пихтовский	20.03.2012	Кедровско-Крохалевское	Кемеровский	39	КО, ГЖО, СС и КСН	ООО «Горнорудная компания Урала»	82,5
10	Кыргайский Средний	27.01.2012	Северо-Талдинское	Прокопьевский	39	Д, ДГ и Г	ООО «Ресурс»	55

Источник: данные компаний

## Компания «Ингосстрах» поздравляет всех шахтёров и горняков с профессиональным праздником!

### С Днем шахтера!

Труд работников горнодобывающей промышленности является важнейшей составляющей топливно-энергетического комплекса страны и играет ключевую роль в развитии экономики. Десятки тысяч горняков по всей стране решают сегодня самые сложные задачи, чтобы свет и тепло приходили в каждый дом, обеспечивая жизнедеятельность самых удалённых уголков России. Без самоотверженного труда этих людей невозможно полноценное функционирование многих тысяч предприятий по всей стране. От имени всего коллектива ОСАО «Ингосстрах» выражаем благодарность всем горнякам, шахтёрам и многим другим профессионалам, связавшим свою судьбу с этим трудным и благородным делом.

Желаем всем крепкого здоровья и успехов в служении России.

ОСАО «Ингосстрах». Лицензия ФССН С №0928 77  
\*в соответствии с условиями договора страхования

КОНТАКТНЫЙ ТЕЛЕФОН  
(3842) 75 33 55  
www.ingos.ru

**ИНГОССТРАХ**  
Ingosstrakh  
ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.

блемы с властями. Формально поводом для него стал спор, который 4 июля закончил рассматривать арбитражный суд Кемеровской области, оставивший без удовлетворения иск ООО «Ровер» о признании права собственности на 18 объектов недвижимости в Кемеровском районе.

По мере завершения разбирательства по этому делу развернулась кампания критики истца. Опять, как и в 2009 году, начали депутаты кемеровского районного совета, в конце июня направив в облсовет, Высший арбитражный суд РФ и Госдуму обращение с просьбой вмешаться в ситуацию вокруг земельного участка в Кемеровском районе, поскольку компания претендует на 1 тыс. га земли и пытается выкупить их за 200 тыс. рублей при «рыночной стоимости 500-600 млн рублей».

За день до решающего заседания суда, по сути, специальное заседание по «Роверу» провела Общественная палата Кемеровской области (ОП КО). Глава администрации Кемеровского района Илья Середюк сообщил палате, что «Ровер» попытался выкупить участок земли в 1000 га на территории района по льготной цене в 221 тыс. рублей. Однако такое право дается только при наличии на участке объектов

недвижимости, «но участок пуст, отсутствуют объекты и сооружения». «Если же «Ровер» ссылается, что получил их от разреза «Барзасский», то где налоги на имущество?» – заявил глава администрации Кемеровского района, поясняя, почему районная администрация настаивает на продаже участка «по рыночной цене в 500-600 млн рублей», и попросил палату «не допустить продажу земли за бесценок, не допустить ограбления людей». Его поддержал зам председателя облсовета Александр Микельсон, сообщивший о письме, которое к решающему заседанию суда облсовет направил председателю арбитражного суда Кемеровской области.

В ходе финального разбирательства на заседании суда 4 июля представитель «Ровера» Максим Шумейко сообщил, что спорные объекты недвижимости первоначально были собственностью ЗАО «Разрез «Барзасский», которое оказалось в процедуре банкротства в 1998-1999 года. Тогда-то это имущество было внесено в уставный капитал трёх новых ОАО – «Глушинское», «Латышевское» и «Ломовское», которые в ходе банкротства «Барзасского» приобрело ООО «Ровер». В феврале 2000 года собственник трёх обществ перевёл их имущество

себе, а сами ОАО ликвидировал. В марте нынешнего года «Ровер» обратился с иском к управлению Росреестра о признании права собственности на это имущество. По данным Максима Шумейко, налоги на указанное имущество компания оплачивала, и соответствующие документы представила суду.

Представитель ответчика Владимир Залендинов возразил на иск «Ровера», ссылаясь на то, что пропущен срок исковой давности, и на то, что компания выбрала не тот способ защиты нарушенного права, поскольку обязывать управление зарегистрировать права собственности нужно только в случае получения отказа такой регистрации. Его поддержала представитель администрации Кемеровского района Наталья Лазовская, указавшая на то, что, получив от трёх ОАО имущество, «Ровер» должен был сразу провести его государственную регистрацию.

В итоге, арбитраж отказал угольной компании в установлении права собственности на 18 объектов недвижимости. Будет ли «Ровер» оспаривать это решение, пока неясно. Как пояснил собственник компании Тимур Цориев, это будет ясно, после получения полного текста судебного решения. Так или иначе, конфликт компании с властями

региона дорого ей обошёлся. Только за возвращение первых трёх участков «Роверу» пришлось заплатить более 340 млн рублей (см. таблицу), ещё (в случае победы на конкурсах 16 августа) 185 млн рублей придётся заплатить за последние три.

#### КУПИТЬ НЕДОРОГО, ДОБЫТЬ НЕПРОСТО

Вслед за Глушинским Северным в ноябре прошлого года были проданы ещё несколько лицензий на кузбасский уголь. В том числе и такие, что достались победителям аукционов весьма недорого, однако, по большей части эти участки расположены так, что добраться до них, не говоря уже об организации промышленной добычи, весьма непросто. Или размещаются в районах, где раньше не велась угледобыча и нет подготовленной инфраструктуры.

К примеру, лицензию на участок Чузасский выиграло ООО «Разрез «Степановский» (входит в компанию «МаррТЭК» члена Совета Федерации, бывшего вице-президента «Лукойла» Ралифа Сафина). В торгах принимали участие также ООО «Минералстандарт», ООО «Сибирские ресурсы» и ООО «Ман». Каждый из них предложил свою цену по одному разу, последним это сделал представитель «Степановского» Руслан Сафин, после чего разрез был признан победителем с ценой в 2,8 млн рублей при стартовой цене 2 млн рублей. Чузасский, как и соседний Кичийский, расположен в Новокузнецком районе, в таежной незаселенной местности в 32 км к юго-востоку от Новокузнецка.

Руслан Сафин, представлявший победителя на аукционе, сообщил, что после дополнительной разведки запасов окажется больше, поскольку в планах «МаррТЭК», построить на данном участке разрез мощностью до 5 млн тонн угля в год. Он согласился, что территория, на которой расположен участок, сложна для освоения, но выразил надежду, что времени для решения проблем транспорта и энергоснабжения в любом случае достаточно. Вывоз угля с предприятия на данном участке, по данным гендиректора ООО «Разрез «Степановский» Игоря Зимина, предполагается решить постройкой 17-километрового поверхностного конвейера в северном направлении, в район железнодорожной станции Томусинская на ветке Новокузнецк-Междуреченск. Оценивалась также возможность строительства высокоскоростного канатно-ленточного конвейера на опорах, но оценка показала, что этот вариант транспортировки будет дороже поверхностного конвейера. Планы «Сибирских ресурсов» на этом участке представитель победителя Валерий Ивашкин комментировать отказался. Он не подтвердил, что его компания связана с ООО «МаррТЭК», но никаких данных о своем предприятии не сообщил. Известно, что оно было учреждено в сентябре 2011 года, после того, как было объявлено об аукционе по Кичийскому.

Если по Чузасскому и Кичийскому торги прошли без особых проблем, то расположенный в сходных условиях и даже относительно недалеко от этих участков, Урегольский был продан при скандальных обстоятельствах. Два претендента не него не были допущены к участию в конкурсе, зато никому неизвестная компания получила лицензию, несмотря на негативное отношение к этому Федеральной антимонопольной службы (ФАС).

Конкурс на получение права пользования недрами на участке Урегольский в Новокузнецком районе Роснедра объявили в декабре прошлого года, при этом для участия в нем ведомство допустило только ООО «Разрез «Кийзасский», неизвестную в Кузбассе компанию, зарегистрированную только в ноябре 2011 года в Москве. При этом, по условиям конкурса заявители должны были представить данные о своих технических, технологических и кадро-III»

**СОГЛАСИЕ**  
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Страховая компания «Согласие»  
искренне поздравляет  
всех работников и ветеранов  
угольной промышленности

**с Днём шахтёра!**

Этот праздник  
объединяет мужественных,  
сильных духом людей,  
чей нелёгкий труд  
обеспечивает стабильную  
работу промышленных  
предприятий, несёт свет  
и тепло в наши дома.  
Желаем неисчерпаемой  
жизненной энергии,  
крепкого здоровья,  
семейного благополучия,  
а также новых  
производственных  
достижений!



www.soglasie.ru  
kemerovo@soglasie.ru

г. Кемерово, ул. Большевитская, д. 2, тел.: 8 (3842) 57 62 51, 8 (3842) 57 59 78,  
г. Новокузнецк, ул. Ермакова, д. 1, тел.: 8 (3843) 45 94 54, 8 (3843) 46 95 56

ООО «Страховая Компания «Согласие». Лицензия С №1307 77. Реклама.

#### Уважаемые коллеги!

От лица всех сотрудников нашей многонациональной компании поздравляем вас с профессиональным праздником – Днём Шахтёра!

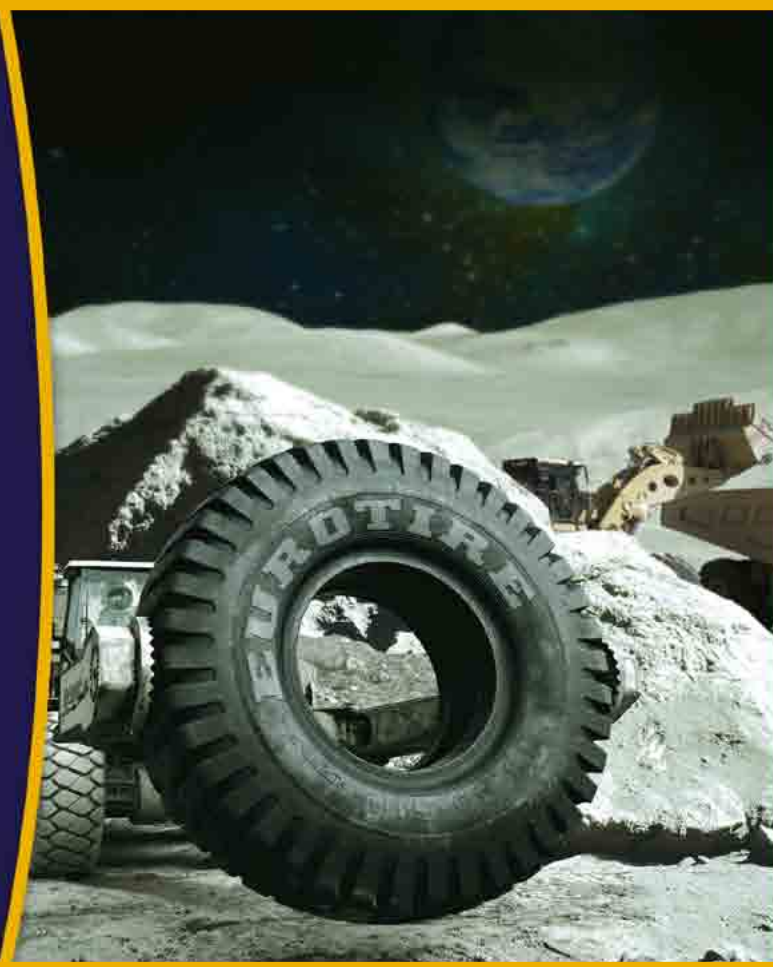
Во все времена горняцкий труд был сложной и ответственной работой, требующей проявления самых высоких профессиональных и человеческих качеств. Эту дорогу выбирают только по-настоящему мужественные, смелые, надежные люди.

Пусть вам всегда сопутствуют удача, здоровье, счастье и благополучие!

С уважением,  
коллектив **EUROTIRE**

ООО «ЕВРОТАЙР»  
650000 Россия  
г. Кемерово  
пр-т Советский 2/14  
Тел. +7 3842 68 01 68  
www.eurotirekuzbass.ru

**EUROTIRE**  
Dedicated to Mining



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

Согласно данным Роснедр, Урегольский Урегольского месторождения «расположен в горно-таежной местности на западных предгорьях Кузнецкого Алатау и характеризуется резко расчлененным рельефом», поблизости нет населенных пунктов, самый короткий путь к участку лежит через территорию разреза «Сибиргинский» в составе «Южного Кузбасса». Эта компания разрабатывает соседний участок Урегольский Новый.

Не допущенный к конкурсу «Южный Кузбасс» направил жалобу в ФАС, которую служба признала обоснованной, установив, что компания также располагает средствами, необходимыми для участия в конкурсе (св. 290 млн рублей),



Ралиф Сафин добавил к своим угольным кузбасским активам участок Чузасский

также как и ООО «Разрез Кийзасский», чья заявка была признана комиссией соответствующей требованиям порядка и условий проведения конкурса. В итоге, ФАС 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 и провести 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.

Иск Роснедр подан со ссылкой на то, что антимонопольная служба превысила свои полномочия. В «Мечел-Майнинге», в структуру которого входит «Южный Кузбасс», не поясняют, с какой позицией угольная компания участвует в судебных разбирательствах по искам Роснедр и «Кийзасского» (в обоих случаях она привлечена в качестве третьего лица).

Как пояснили в управлении по недропользованию по Кемеровской области, в современной практике не было случаев, чтобы один недропользователь обязывал другого предоставить ему доступ к своему участку. Напротив, 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 из-за невозможности вывезти уголь. Для этого нужно воспользоваться дорогой на территории разреза «Сибиргинский». Конфликт по этому поводу закончился тем, что ММК продал «Урегольскую» «Мечелу» за 200 млн рублей, а новый собственник закрыл шахту раздора. Возможно, «Кийзасский» учёл этот опыт, по сведениям «А-П Рейтинга», представители разреза уже встречались с представителями местных властей и озвучили им планы строительства альтернативной железнодорожной ветки непосредственно по горной местности.

К новой и неизвестной на рынке компании, помимо уже указанных ООО «Сибирские ресурсы» и ООО «Разрез Кийзасский», можно отнести и прокопьевское ЗАО «КапиталИнвест». В ноябре прошлого года оно приобрело лицензию на участок Северный Маганак 2 за 30,8 млн рублей. Конкуренции на торгах не было, два других участника – ЗАО «Прокопьевский угольный разрез» (СДС-Уголь) и разрез «Березовский» (группа «Стройсервис») – свои цены не предлагали.

Гендиректор победителя Игорь Калугин сообщил, что его компания учреждена кемеровскими и прокопьевскими предпринимателями с опытом работы в угольной отрасли. На Северном Маганаке 2 она планирует доработать запасы ранее работавшего там участка открытых работ шахты «Центральная». Это предприятие было закрыто в рамках реструктуризации отрасли в 1998 году, в период когда оно работало у нее был участок открытых работ, запасы которого так и не были выработаны. На остатках этих запасов «КапиталИнвест» планирует построить разрез годовой мощностью около 500 тыс. тонн. Правда, с вовлечением в оборот ещё и запасов участка Центральный. По нему аукцион был назначен даже раньше, в конце октября, но заявки на него Роснедра отклонили (одна из них была от «КапиталИнвеста»). Впрочем, лицензию на Центральный компания всё же приобрела, но позднее, в феврале 2012 года, за 2,4 млн рублей. По данным Игоря Калугина, от шахты «Центральная»

осталась определённая инфраструктура, но железнодорожную погрузку придётся строить заново, т.к. от старой осталась только насыпь, пути разобрали. Уголь со своего разреза «КапиталИнвест» планирует отгружать потребителям – металлургам в соседний Новокузнецк.

К новым угольщикам, хотя и довольно условно, можно отнести новокузнецкое ООО «Ресурс» и ООО «Горнорудная компания Урала» (ГРКУ) из городка Верхняя Пышма в Свердловской области. Первое в феврале 2012 года за 55 млн рублей приобрело лицензию на участок Кыргайский Средний в Прокопьевском районе. «Ресурс» является компанией Елены Дробинной, гендиректора ООО «Разрез «Южный». По словам представителя «Ресурса» на торгах Вячеслава Дробина, на участке может быть построен разрез годовой производительностью 2,5-3 млн тонн. Представляемую им компанию он охарактеризовал как «частную, не связанную с какими-то крупными угольными холдингами».

Ранее Елена Дробина сообщала, что возглавляемый ею разрез «Южный» (75% долей контролируется акционерами ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», 25% принадлежит ОАО «Новосибирскэнерго») сократит в этом году добычу в 2 раза, до 1,4 млн тонн, а со следующего года перейдет в режим закрытия в связи с выработкой запасов. Земли разреза предполагается передать вначале муниципальным властям Прокопьевского района, затем Талдинскому угольному разрезу, работающему по соседству для обустройства отвалов и других нужд.

ООО «Горнорудная компания Урала», до того не имевшая лицензий на недра в Кемеровской области, в марте нынешнего года выиграло сразу три аукциона на угольные участки. Причём все три являются прирезками (прилегающими запасами) к уже используемым запасам трех угольных разрезов ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ). Оно также направляло заявки на эти аукционы, но своей цены не заявляло, и лицензии без борьбы достались ГРКУ.

Лицензия на Ерунаковский Береговой была приобретена за 213,95 млн рублей, на Пихтовский – за 82,5 млн рублей, Полысаевский Восточный – за 86,9 млн рублей. Эти вложения в приобретение угольных запасов в Кузбассе стали едва ли не самыми крупными за этот сезон, наряду с затратами «Ровера» и самой угольной компании «Кузбассразрезуголь». Тем не менее, ни от представителя ГРКУ Андрея Сурганова, ни от представителей КРУ каких-либо комментариев по поводу этих приобретений не последовало. Один из специалистов отрасли, хорошо знакомый



## Дорогие шахтеры, ветераны угольной отрасли!

*В этот день мы чтим тех, кто посвятил свою жизнь, пожалуй, самому трудному, благородному и самоотверженному делу.*

*Тепло и уют в наших квартирах, бесперебойная работа предприятий и заводов – вот неоценимый результат Вашего труда.*

*С профессией шахтера связано прошлое, будущее и настоящее Кузбасса. Поколения горняков славят наш процветающий край!*

*Желаем Вам крепкого сибирского здоровья, шахтерской удачи, надежных товарищей, душевной теплоты близких вам людей, и, конечно же, большого угля!*

Генеральный директор  
ОАО СМО «Сибирь»  
Бабарыкина С.В.



## ШИНЫ ДЛЯ РАБОТЫ

# ШИНЫ И КАМЕРЫ ДЛЯ ШАХТНОЙ И ГОРНОЙ ТЕХНИКИ

ГАРАНТИЯ  
КАЧЕСТВА

- КАРЬЕРНЫЕ САМОСВАЛЫ
- ШАХТНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ
- ФРОНТАЛЬНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ
- ТЯЖЕЛЫЕ ГРЕЙДЕРЫ



**ВКТ**

«СТАРКО» – ОФИЦИАЛЬНЫЙ  
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ФИРМЫ «ВКТ»

**STARCO** 50 YEARS 1962-2012



ООО «СТАРКО Екатеринбург»

620057, г. Екатеринбург, ул. Таганская, 60А  
Тел./факс: +7 (343) 379-52-00, +7 (343) 217-84-24  
e-mail: ekat@starcorussia.ru

www.starcorussia.ru



По словам Елены Дробининой, возглавляемый ею разрез «Южный» сократит в этом году добычу в 2 раза, до 1,4 млн тонн, а со следующего года перейдет в режим закрытия в связи с выработкой запасов

с «Кузбассразрезуглем», предположил, что ГРКУ – это просто бизнес одного акционера УГМК и КРУ.

#### БОЛЬШЕ ПРИРЕЗОК И ЗАПАСОВ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Запасов добавленных или, как говорят угольщики, прирезок в прошедшем сезоне было приобретено, пожалуй, даже больше, чем заново вовлекаемых в промышленный оборот. Даже если не учитывать упомянутые выше «необычные» приобретения «Горнорудной компании Урала», самые дорогие и самые большие по запасам участки были приобретены именно для расширения уже действующих или строящихся предприятий. А также на перспективу развития.

В ноябре 2011 года две подобные покупки сделала кемеровская группа «Стройсервис». Её предприятия, ООО «Разрез «Березовский» и ООО «Шахта №12», получили право разработки участка Бунгурский 7 в Новокузнецком районе и Черкасовский 2 в Киселёвске с платежом 89,1 млн рублей и 199,65 млн рублей, соответственно.

Представитель «Стройсервиса» Руслан Терзиков объяснил приобретение Бунгурского 7 тем, что группа старается обеспечить себя запасами углей раз-

ных марок, а Черкасовского 2 – необходимостью пополнения заканчивающихся запасов шахты №12. По его данным, Бунгурский 7 расположен примерно в 1 км от одного из участков, права на которые имеет разрез «Березовский», а Черкасовский 2 является прирезкой запасов шахты №12. Разрабатывать последний группа предполагает открытым способом, но окончательный выбор технологии добычи будет зависеть от изучения участка специалистами «Стройсервиса».

За контроль над участком Бунгурский 7 могла развернуться борьба. Он примыкает непосредственно к одной из границ горного отвода ООО «Разрез «Бунгурский-Северный» (контролируется акционерами холдинга «Сибирский цемент»), которое также подавало заявку на аукцион по Бунгурскому 7. Но Роснедра отклонили её.

Самые крупные запасы в прошедшем сезоне приобрела угольная компания «Кузбассразрезуголь». И всего одной лицензией. В ноябре прошлого года она выиграла аукцион на право пользования недрами на участке «Вторая очередь Бачатского разреза», предложив 464,2 млн рублей. В торгах по участку кроме победителя принимало участие ООО «Башкирская медь»,



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.

**LOCTITE**

**Teroson**



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



ООО «Торговый дом «Завод Электродвигатель»

Асинхронные взрывозащищенные  
трех фазные электродвигатели  
с коротко замкнутым ротором  
со склада в Кемерово или под заказ

2АВР132

ВРП160-180

АИМР160-180 АВРМ132-160-200

[www.td-zed.ru](http://www.td-zed.ru)

ТЕЛ./ФАКС (384-2) 36-84-80

свою цену не предлагавшее. Как пояснил после торгов начальник геологического отдела КРУ Дмитрий Шалов, новые запасы необходимы для поддержания существующего уровня добычи Бачатского угольного разреза, 9-9,5 млн тонн угля в год. Сейчас добыча на нём проходит уже близко к нижней границе существующих запасов, и для дальнейшей работы нужны новые запасы.

Подобные крупные прирезки сделали ещё три кузбасские компании: ОАО «ХК «СДС-Уголь» (отраслевое подразделение холдинга «Сибирский деловой союз»), ОАО «Кузбасская топливная компания» и ОАО «ОУК «Южкузбассуголь» (входит в «Евраз Групп»). Таким образом, совсем без покупки новых запасов в прошедшем сезоне из крупных угольщиков обошлись только ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» и компания «Южный Кузбасс», но её, как уже было сказано, не допустили до конкурса по Урегольскому.

Предприятия «СДС-Угля» приобрели две прирезки и один участок на среднесрочную и долгосрочную перспективу, «Южкузбассуголь» – две прирезки, КТК – один, но весьма крупный участок, также примыкающий к действующему разрезу компании.

Самое крупное приобретение ХК «СДС-Уголь» сделало перед самым но-

вым, 2012-м, годом ОАО «Шахта «Южная» (входит в «СДС-Уголь»), победив на аукционе по участку Шурапский Восточный, расположенный на территории Кемеровского района и города Березовский. Победитель предложил цену в 177,65 млн рублей при стартовом размере платежа 161,5 млн рублей, другие участники торгов (ООО «Разрез «Киселевский», ООО «Северный Кузбасс» и ООО «Тариф Транс Сервис») свою цену не предлагали.

В феврале к запасам Шурапского Восточного прибавились также Прирезка (весьма характерное название участка) и Истокский. Первый приобрело ЗАО «Прокопьевский угольный разрез». Заявку на Прирезку направило также ООО «Разрез «Киселевский» (предприятие ХК «СДС-Уголь»), но без активного участия. Поэтому после одного шага победителем был признан «Прокопьевский угольный разрез» с предложением в 143 млн рублей. Как пояснил после торгов представитель разреза Роман Сидоров, получение данного участка дает предприятию перспективу развития, обеспечивает его запасами на 30 лет и позволит увеличить мощность разреза на 1 млн тонн в год.

На аукцион по Истокскому помимо победителя, которым был признан разрез «Киселевский», были допущены также заявки ОАО «Шахта «Южная», ООО «Разрез

«Степановский» (компания «МаррТЭК») и ООО «МАН», но эти участники не торговались, на аукционе был сделан также только один шаг. Окончательная цена лицензии составила 83,6 млн рублей при стартовой 76 млн рублей. Михаил Федяев, президент холдинговой компании «Сибирский деловой союз», объяснил интерес к участку в Промышленновском районе тем, что запасы продавались, а в этот район всё равно уже вошли и другие компании (ранее участки в Промышленновском районе получили угольная компания «Заречная», компания «МаррТЭК», и холдинг «Сибирский цемент»), и «СДС-Уголь» тоже решил поучаствовать в этом. Истокский, по его словам, интересен также тем, что расположен очень близко к границе с Новосибирской областью.

В январе на конкурсе, проведенном Роснедрами в Москве, на право недропользования на участке Менчерецкий Северный победителем было признано ООО «Шахта «Грамотеинская» (входит в ОАО «ОУК «Южкузбассуголь» Евраз Групп). Оно было единственным претендентом, и конкурсная комиссия рекомендовала выдать ему лицензию при предложенном платеже в 393 млн рублей (оказался равен стартовому). Это приобретение стало вторым по стоимости после Второй очереди Бачатского разреза. По данным Роснедр, |||»

# ТопПром

## С Днем Шахтера!

*От лица Холдинга ЗАО «ТопПром» и себя лично искренне поздравляю Вас с профессиональным праздником – Днем шахтера!*

*Горняцкий труд - нелегкий и опасный. Шахтерами становятся отважные, мужественные люди, руками которых добывается «черное золото» нашей страны – уголь. Хочу выразить Вам искреннюю благодарность за ответственное отношение к работе и от всей души пожелать крепкого здоровья, счастья, благополучия Вам и Вашим близким, успехов во всех начинаниях!*

*С уважением,  
Директор ЗАО «ТопПром»  
Николай Королев*

**Уважаемые работники угольной промышленности, ветераны угледобывающих предприятий!  
Дорогие друзья!**

От имени выставочной компании «Кузбасская ярмарка» и себя лично сердечно поздравляю Вас с профессиональным праздником –

## Днем шахтера!



Для жителей Кемеровской области он, действительно, является народным, ведь в процессы добычи угля, его переработки и транспортировки, в работу смежных с угледобычей отраслей вовлечены многие кузбассовцы, что даёт право каждому считать этот замечательный праздник своим!

«Кузбасская ярмарка» также гордится своей причастностью к трудовым успехам шахтёров, ежегодно собирая в Новокузнецке мировую отраслевую элиту угольщиков на уникальном международном проекте «Уголь России и Майнинг». Сегодня, как никогда, на шахтах Кузбасса и России широко внедряются современные технологии, полным ходом идёт техническое перевооружение, наращиваются мощности по обогащению угля и, самое главное, сохраняются и приумножаются славные традиции поколений горняков.

От всей души желаю вам, представителям одной из самых тяжёлых и опасных профессий, крепкой кровли над головой, здоровья и оптимизма, счастья и добра, новых производственных достижений! Пусть мир, любовь, благополучие и достаток всегда будут в ваших семьях! Низкий поклон за ваш созидательный труд, профессиональное мастерство, за огромный вклад в обеспечение энергетической безопасности страны.

**С праздником, дорогие шахтёры!**

С уважением,  
генеральный директор  
ВК «Кузбасская ярмарка»  
В.В. Табачников



Менчерецкий Северный граничит с выработками «Грамотеинской». Но у участка есть и соседи с других сторон, в частности, шахта «Листвяжная» (входит в ОАО «УК «СДС-Уголь»), угольное подразделение холдинга «Сибирский деловой союз», Моховский и Сартакинский угольные разрезы ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ЗАО «Разрез «Инской» и ООО «Шахта «Колмогоровская-2» компании «Промуглесбыт». А у самой «Грамотеинской» до этой покупки запасов было около 80 млн тонн.

В «Евраз Групп» пояснили, что Менчерецкий Северный приобретён для поддержания существующей мощности шахты «Грамотеинская», к его отработке она «приступит после отработки существующих запасов, которых хватит на ближайшие 10 лет, в течение этого периода будет выполнена геологоразведка, постановка запасов на баланс, разработка технического проекта и начала проходка по участку». Есть также предположение специалиста, который был знаком с заявкой «Грамотеинской» на конкурс, что покупка Менчерецкого Северного понадобилась для увеличения стоимости шахты, слухи о продаже которой появились на угольном рынке Кузбасса летом прошлого года. Тогда же это предприятие, ранее бывшее филиалом ОАО «ОУК «Южкузбассуголь», было выделено в отдельное юридическое лицо и на него была переоформлена лицензия на недропользование, до того принадлежавшая самой угольной компании.

Алардинский Восточный 2 был приобретён уже ОУК «Южкузбассуголь». На аукционе, как обычно, борьбы не было, другой участник торгов – ЗАО «Распадская Коксовая» – свою цену не предлагал, и аукцион закончился после одного шага на цене 109,45 млн рублей. Как пояснил после торгов представитель

ЮКУ Виталий Кулак, приобретённые запасы являются дополнением к запасам шахты «Алардинская» в составе компании, и будут разрабатываться непосредственно из существующих выработок. Предполагается, что шахта приступит к разработке этих запасов через полтора-два года после подготовки проекта освоения участка.

Второй по размерам запасов участок приобрело в прошедшем сезоне ОАО «Кузбасская топливная компания». Покупкой стал Брянский 1, на котором находится около четверти миллиарда тонн угля. В аукционе по нему участвовало также ООО «Разрез «Березовский», но его представитель не заявлял цены, и КТК была признана победителем аукциона после одного шага торгов с предложением 188,1 млн рублей. Заявки на аукцион подавали также ОАО «Русский уголь» и ОАО «Красноярсккрайуголь», но они отозвали свои заявки до начала торгов.

Участок Брянский 1 расположен в Беловском и Прокопьевском районах Кемеровской области на расстоянии 25 км к востоку от города Белово и в 1,5 км от поселка Майский. На северо-западе он граничит с горным отводом разреза «Караканский-Южный» в составе КТК, в непосредственной близости от него находятся другие действующие и строящиеся угледобывающие предприятия. В частности, ООО «Разрез Кузнецкий» (участок Верхнетихтинский), ООО «Шахтоуправление «Майское» (холдинговая компания «СДС-Уголь», участок Поле шахты Майская), КТК (участки разрез «Черемшанский и Караканский Южный»), ООО «Русский Уголь-Кузбасс» (участок Евтинский) и др. Все предприятия имеют развитую инфраструктуру.

Гендиректор КТК Игорь Прокудин заявил после торгов, что запасы нового участка необходимы компании для

продолжения работы разреза «Караканский Южный», запасов которого остается ещё на 10 лет работы. Он сделал прогноз, что разведка нового участка и постановка на баланс его запасов будет произведена компанией «гораздо раньше, чем предусмотрено условиями лицензии, после чего КТК начнёт строительство разреза на 5 млн тонн годовой добычи. Он также сообщил, что компания планирует строительство на Брянском 1 углебогатительной фабрики, «чтобы обеспечить полноту выемки месторождения и чтобы меньше было потерь в недрах». Финансовое состояние компании, по его оценке, «позволяет осваивать в сроки, установленные лицензионным соглашением». Тем более, что у КТК есть полностью подготовленная для этого инфраструктура: ремонтные боксы, административно-бытовые комбинаты, свои подстанции, железная дорога со станциями угольной погрузки и т.п. Поэтому «для освоения этого месторождения потребуется только приобретение горной техники и строительство фабрики. Расходы КТК на этот проект Игорь Прокудин оценил в 6-7 млрд рублей.

В апреле нынешнего года КТК объявила о деталях освоения Брянского 1. Первый заместитель гендиректора компании Эдуард Алексеенко в телефонной конференции для инвесторов сообщил, что первый этап разведывательных работ компания оценивает в два года, т.к. геологоразведка уже началась. После этапа утверждения запасов около года займет проектирование, и исходя из этих сроков, добычу на Брянском 1 КТК сможет начать в конце 2014 – начале 2015 года. В 2015 году компания планирует добыть на этом участке 0,5 млн тонн угля, в 2016 году – 1 млн тонн. Полной мощностю нового разреза КТК составит от 3 до 5 млн тонн угля в год, и для выхода на нее потребуются 3-4 года. Поэтому обогатительную фабрику на разрезе Черемшанский (третью ОФ компании) КТК планирует строить на 7-8 млн тонн годовой мощности, чтобы перерабатывать уголь с разреза Брянский. Начало строительства фабрики намечено на 2014 год, сроки строительства – 2 года.

Даже беглый анализ последних приобретений угольных участков показывает, что чего-чего, а угольных запасов мало не бывает. И даже весьма запасливые компании покупают ещё. Расчёт, очевидно, и на то, что наличие подготовленных запасов добавляет рыночной стоимости предприятиям, и на то, что через 5-7-10 лет (стандартные сроки освоения участков) запасы очень даже могут пригодиться. ■



Этот праздник в Кузбассе по праву считается всенародным, а горняки – главным богатством края. Ведь экономика региона, его стабильность зависит от работы угольной промышленности.

В первую очередь хочу поблагодарить всех, кто был с нами рядом в прошедшем шахтерском году. Это собственник компании «Белон» – Магнитогорский металлургический комбинат, наш маяк в промышленной и социальной сфере. Это областная, городская и районные власти, которые помогают нам вести социально направленный бизнес. Это верные и надежные партнеры, благодаря которым компания «Белон» уверенно идет вперед. И, конечно, наши работники – высококлассные специалисты, грамотные, профессиональные и ответственные люди. Я благодарю два мощных общественных объединения «Белона»: Совет молодежи и Совет ветеранов за активную жизненную позицию и неравнодушные сердца.

Уголь дается не просто. Но свой профессиональный праздник каждый коллектив считает долгом чести встретить новыми трудовыми победами. Для компании «Белон» этот шахтерский год ознаменовался внедрением принципиально новых технических решений, модернизацией существующих производственных фондов.

На шахте «Чертинская-Коксовая», одной из первых в России, началась успешная добыча угля механизированным комплексом на пластах с углом падения свыше 35 градусов. Здесь же реализуется еще один важный проект для развития шахты – строительство наклонного ствола. Шахта в этом году

**ОАО «Белон»** входит в состав Группы предприятий ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат». Основная цель ОАО «Белон» – добыча и переработка коксующихся углей, выпуск угольного концентрата. Компания обеспечивает сырьем стратегического назначения ОАО «ММК». В ОАО «Белон» входят дочерние общества: ООО «Шахта Чертинская-Коксовая», ООО «Шахта «Чертинская-Южная», ЗАО «Шахта «КОСТРОМОВСКАЯ», ООО «Разрез Новобачатский», ОАО ЦОФ «Беловская», ООО «Сибгормонтаж», ОАО «Беловоогрузтранс», ООО «Автобаза «Инская», ООО «Белон-геология». Общая численность работников всех обществ компании – порядка 5,6 тыс. человек.

## УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ! РАБОТНИКИ УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ! ВETERАНЫ ГОРНОГО ДЕЛА! ВСЕ, КТО ИМЕЕТ ОТНОШЕНИЕ К ОДНОЙ ИЗ САМЫХ УВАЖАЕМЫХ ПРОФЕССИЙ! ОТ ВСЕЙ ДУШИ ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС С ДНЁМ ШАХТЁРА!

отметила свое 60-летие, а отработка пластов в круто-наклонной части шахтного поля, внедрение нового оборудования и модернизация транспортной цепочки выдачи горной массы позволит предприятию продлить свою жизнедеятельность еще на долгие годы.

На шахте «Костромовская» начато освоение восточного крыла шахтного поля – где в будущем будет вестись вся добыча угля. Восточное крыло – это перспектива «Костромовской», которую по праву называют флагманом угледобычи компании «Белон».

На шахте «Чертинская-Южная» продолжается внедрение монорельсовой откатки – современного, а главное, безопасного способа доставки оборудования и грузов.

В целом, модернизация охватывает все предприятия компании «Белон». В этом для нас путеводной звездой является собственник «Белона» – Магнитогорский металлургический комбинат, признанный лидер инвестиционных вложений в развитие производства.

Но, несмотря на высокий уровень оснащения, главным богатством «Белона» являются люди. Компания создает безопасные и комфортные условия труда, обучает сотрудников, повышая их квалификацию и эффективность, оздоравливает работников и их семьи, ветеранов компании. «Белон» заботится обо всех возрастных категориях. В компании прекрасно понимают, что здоровье – такая же важная составляющая хорошего специалиста, как опыт и знания.

Уголь достается большой ценой, и, пожалуй, нет труда более ответственного, чем шахтерский. У нас есть силы и желание постоянным стремлением вперед добиться процветания края, процветания компании, благополучия каждого.

Хочу в этот день поблагодарить коллективы угольных предприятий группы «Белон» за добросовестное отношение к своему делу, мужество и профессионализм.

От всей души поздравляю с праздником всех, кто посвятил свою жизнь добыче «черного золота».

Желаю всем горнякам крепкой кровли над головой, успешной работы, шахтерской удачи, здоровья и семейного благополучия. Вашим трудом преумножаются славные традиции угольной отрасли Кузбасса!

**С праздником вас!**

**Генеральный директор ОАО «Белон» В.А. Бобылев**



# В ПЛАНОВОМ РЕЖИМЕ

О том, как важна для развития Кузбасса угольная отрасль, в преддверии Дня шахтёра говорится много. К главному празднику нашего региона приурочивают запуск новых производственных мощностей, награждения заслуженных работников и спортивные праздники. На торжествах руководители предприятий и главы администраций с гордостью рассказывают, сколько добыто ценного топлива, пройдено горных выработок, что сделано для безопасности и повышения уровня жизни шахтёров, горняков, обогатителей. О развитии одной из ведущих угольных компаний Кемеровской области мы беседуем с управляющим директором ОАО «Южный Кузбасс» Виктором СКУЛДИЦКИМ.



перспективная «точка роста» «Южного Кузбасса» – разрез «Сибиргинский», запасы которого составляют около 138 млн тонн угля и включают значительные запасы угля на участке «Урегольский-Новый», лицензия на разработку которого была получена в прошлом году.

За почти 20 лет существования «Южного Кузбасса» добыто и отправлено потребителям около 250 миллионов тонн угля. Но для достижения к 2015 году 20 миллионов тонн годовой добычи необходимы не только правильные инженерные решения и труд каждого работника, но и инвестиции.

Несмотря на непростую ситуацию на угольном рынке в последнее время, в отношении инвестиционной программы остаются в силе заявленные ранее планы, по которым в 2012-2014 годы в развитие и модернизацию «Южного Кузбасса» планируется направить 645,7 млн долларов, из них около 173,5 млн долларов – на строительство второй очереди шахты «Сибиргинская».

**– После ввода её в эксплуатацию на сколько возрастает производственная мощность этого предприятия?**

– Удвоится, до 2,4 млн тонн коксующего угля в год. Строительство продолжается, весной был завершён важный этап – пройден вертикальный ствол. Это уникальное инженерное сооружение, диаметр которого 8,5, а длина – 467 метров – важнейшее в системе жизнеобеспечения шахты «Сибиргинская». После его пуска в эксплуатацию значительно упростится система вентиляции предприятия, доставка трудящихся на место работы, а также спуск в подземные выработки крупногабаритного оборудования. До конца текущего года шахтостроителям предстоит армировка ствола – в нём смонтируют около 600 тонн металла. Кроме того, со стороны ствола будет пройдено около 80 погонных метров квершлага, чтобы произвести соединение с выработками шахты.

«Ольжерасская-Новая», недавно отметившая свое 5-летие, есть разрез «Красногорский», который работает с 1954 года и чей слаженный коллектив множество раз добивался самых высоких производственных показателей.

Кстати, начало 2012 года отмечено знаковым для разреза событием – состоялась успешная защита на заседании Центральной комиссии по ресурсам проекта о вовлечении в отработку участка «Сорокинский». В целом запасы разреза составляют сегодня 215 миллионов тонн угля, чего более чем достаточно на долгие годы работы. Другая

**– Виктор Николаевич, какие предприятия сегодня работают в составе компании, каковы планы по их развитию?**

– В структуре «Южного Кузбасса» – три шахты и четыре разреза, четыре обогатительные фабрики и Томусинское автотранспортное управление. В выполнении производственных планов им помогает управление по ремонтам. На наших предприятиях, связанных в единую производственную цепочку, работает более 10 тысяч человек. У каждого из наших предприятий – своя история. Есть «молодые» – как шахта

**– Традиционный вопрос: сколько угля добыто за 6 месяцев этого года?**

– За первое полугодие 2012 года «Южный Кузбасс» добыл около 6,4 миллионов тонн угля коксующихся и энергетических марок. Выполняется значительный объём подготовительных работ – на разрезах за 6 месяцев переработано свыше 40 миллионов кубометров вскрышных пород, на шахтах пройдено 4,5 тысячи погонных метров горных выработок. Конечно, продолжается работа по приобретению новой техники, обеспечению промышленной безопасности, выполнению лицензионных соглашений и экологических нормативов.

**– Одна из главных тем, к которой приковано общественное внимание, – безопасность шахтёрского труда...**

– В нашей компании пять профильных филиалов, и промышленная безопасность на предприятиях подземной добычи угля отличается от, скажем, охраны труда в автотранспортном управлении.

На шахтах работают газоразделительные установки, дегазационные станции, ведётся постоянный контроль аэрогазовой обстановки. На разрезах в апреле проходил месячник безопасной работы на автоотвалах, в ходе которого специальные комиссии обследовали и оценивали состояние этих сооружений. В прошлом году на ГОФ «Томусинская» мы осуществили проект приточно-вытяжной вентиляции цеха углеприема, а в текущем году реализуем подобный проект для цеха сушки и обогащения.

Нами приобретается новое оборудование с современными элементами защиты трудящихся от воздействия вредных производственных факторов. Ежегодно тысячи наших работников проходят обучение и аттестацию по охране труда и промышленной безопасности. Мы осуществляем масштабную работу по проведению мероприятий, необходимых для обеспечения безопасности и охране труда наших рабочих, так как понимаем, что цена ошибки может быть очень высока.

Но самое важное – внедрить в сознание трудящихся, что нужно работать по правилам, исключая любую угрозу для жизни и здоровья людей. Не должно быть так, что руководители проходят мимо явных нарушений, не замечая, что, к примеру, на отвале не выполнена ограждающая бровка или в шахте загроможден путь эвакуации. Ликвидировать небольшое нарушение гораздо проще и быстрее, чем устранять последствия травм и аварий. В этом вопросе надежды возлагаются не только на руководство предприятий, но и на самих трудящихся, которые лучше других знают состояние рабочих мест.



**– Социальная ответственность, особенно крупных компаний и в нашем регионе, всегда привлекает внимание общественности. Как «Южный Кузбасс» строит свою социальную политику?**

– Компания ведёт конструктивный диалог с властью, с профсоюзом, совместными усилиями находя возможности для улучшения условий труда, повышения его производительности, и как следствие, повышения жизненного уровня работников.

Мы не только организуем массовые мероприятия, спартакиады, устраиваем торжественные собрания, но также создаём условия для самореализации трудящихся. Молодым и перспективным сотрудникам предоставляем возможности для обучения и карьерного роста. Тем, кто уже развивает свой профессиональный потенциал, вручаем заслуженные награды. Для ветеранов мы стараемся организовывать активный досуг и вовлекать их в жизнь родного предприятия. Только объединяя сильные стороны – опыт заслуженных работников, знания зрелых и энергию молодых – мы будем уверенно двигаться вперед.

Есть много других направлений – действует масштабная программа обучения персонала, набираются студенты «целевого» набора в КузГТУ, нашим работникам выделяются беспроцентные ссуды для улучшения жилищных условий, а для детей, конечно, летний отдых, помощь при подготовке к школе, наборы для первоклассников.

**– А что Вы можете сказать о молодежной политике?**

– Подготовка резерва молодых кадров – одно из основных направлений в кадровой политике ОАО «Южный Кузбасс». Ежегодно в компании проходят практику около 500 учащихся профильных учебных заведений, и за каждым закрепляется наставник, который и рассказывает о тонкостях профессии. Практика в реальных производственных условиях дает студенту хорошие перспективы в

компании, возможность в дальнейшем развиваться и построить карьеру.

А для тех, кто ещё только определяет программу профориентации. Были проведены отбор, диагностика и тестирование учеников 9-11 классов. Те, чьи интересы и возможности соответствуют выбранной технической профессии, были приглашены на экскурсии к нам на предприятия. Думаю, школьникам надолго запомнится такое знакомство с профессией. Они расспрашивали шахтёров о том, каково это – трудиться под землей, наблюдали за работой экскаватора и бульдозера на разрезе, прошли по обогатительной фабрике, постояли рядом с автомобилем «БелАЗ» грузоподъемностью 220 тонн.

Наша особая гордость – активная деятельность Совета молодежи. Творческий фестиваль «Первый снег», научно-практическая конференция, субботники и высадка саженцев возле административно-бытовых комбинатов, конкурс «Мисс «Южный Кузбасс» – у наших молодых парней и девушек масса идей и столько энергии для их воплощения! Уверен, многих из них ждёт большое будущее в нашей компании.

**– Виктор Николаевич, в канун Дня шахтёра – праздника, который так любят угольщики, что Вы хотели бы им пожелать?**

– Главное пожелание работникам всех угольных предприятий – чтобы у всех нас была стабильная работа, чтобы наша продукция была востребована. У шахт, разрезов, фабрик есть потенциал, и его надо реализовывать. А каждому, кто связан с угольной промышленностью, – здоровья и счастья, успехов и благополучия!





# ЛЕОНИД КЕЧКИН: «ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА ПОЛНОСТЬЮ КОМПЕНСИРУЕТ ПОТЕРИ ОТ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ДОБЫЧИ УГЛЯ»

Геологоразведка составляет сегодня важную часть горной промышленности Кузбасса, в первую очередь, угледобычи. Она создает задел добывающим предприятиям на ближайшее и отдаленное будущее, от её работы в значительной степени зависит степень подготовленности недропользователей к освоению полученных участков недр. О том, как развивается геологоразведка в Кузбассе и какие приносит результаты главной отрасли региональной экономики, углепрому, рассказал начальник управления по недропользованию по Кемеровской области Леонид Петрович КЕЧКИН.



**– Покрывает ли увеличение заново разведанных запасов полезных ископаемых потери от промышленной разработки месторождений в Кузбассе?**

– Да, мы полностью компенсируем приростом новых запасов потери от существующей добычи. И это самый главный показатель работы геологоразведочной отрасли. За последние пять лет добыча угля у нас составила в пересчете на чистый уголь порядка 800 млн тонн, а прирост запасов – порядка 1 млрд тонн. А если учитывать ещё и переоценку запасов, то 2 млрд тонн. То есть выбывание запасов угля в результате добычи полностью возмещается за счет разведки. Только в этом году у нас подходит, я бы так назвал, целый вал работ по дополнительной разведке, оценке запасов и постановке их на баланс, которые недропользователи обязаны выполнить по условиям лицензий, массово полученных в 2005-2008 гг. И только в этом году ожидаем прирост запасов где-то около 1 млрд тонн. При этом по углю происходит прирост запасов по самым разным маркам угля, и энергетическим, и коксующимся, и в самых разных частях Кузнецкого бассейна, и на юге, в центральной части, и на севере.

**– А кто проводит эти работы? Откуда приходят заказы в сферу геологоразведки в Кузбассе?**

– Как я уже сказал, практически все эти работы проводятся за счет действующих недропользователей. А сами эти работы выполняют специализированные организации. Есть, конечно, свои геологоразведочные подразделения в некоторых крупных компаниях, но в большинстве случаев это себя не оправдывает, проще и дешевле сделать заказ подрядчику.

**– Указанный прирост обеспечивает уточнение уже полученных по лицензиям запасов или разведка полностью новых запасов?**

– Это – прирост абсолютно новых запасов, ранее не учитываемых на государственном балансе. А уточнение уже полученных запасов идёт по другой категории, которую мы называем переоценка. Но она тоже выполняется средствами геологоразведки. Конечно, сегодня в Кузбассе на государственном балансе находится ещё много запасов угля и других полезных ископаемых. Эти запасы были подсчитаны и поставлены на баланс в 50-70-е гг. прошлого столетия. Но это было сделано в соответствии с действующими в то время нормативными требованиями. В настоящее время все выдаваемые лицензии на пользование недрами, в том числе на участки недр с учтенными госбалансом запасами, требуют от недропользователя провести переоценку запасов в соответствии с современными требованиями.

**– Для чего это необходимо?**

– Поменялись стандарты и требования. Раньше, 20-30 лет назад, отдельные марки угля считались коксующимися, сегодня это уже не соответствует требованиям современного производства. Обоснование кондиций для подсчета запасов и подсчет запасов нужны также для выбора наиболее оптимального размещения породных отвалов, как внутренних на уже отработанных пространствах, так и внешних. При внутреннем отвалобразовании появляется проблема отработки нижележащих запасов угля. При внешнем – огромные экологические проблемы, плюс потеря сельскохозяйственных и лесных земель. Вы же знаете, и так на Кузбасс приходится 48% от всех российских ежегодно образуемых отходов. Кроме того, обоснование кондиций помогает установить наиболее рациональные границы отработки участка недр.

**– Все ли геологоразведочные работы ведутся у нас в рамках действующих лицензий или есть какие-то, что идут дальше?**

– По российскому законодательству все работы на участках недр, будь то добыча или только геологическое изучение проводятся в рамках предоставляемых государством лицензий на пользование недрами. Можно, конечно, получать без конкурса или аукциона лицензию только на геологическое изучение. Другое дело, что такое не практикуется. Тем

более, что недропользователю проще получить лицензию сразу на право геологического изучения, разведки и добычи, что обычно и делается. Несколько лицензий на геологическое изучение выдано у нас на золото, и одна — на уголь. Но по последней у пользователя сегодня проблема – запасы изучены, можно добывать, но лицензия право на добычу не дает. Значит, придётся выставлять эти запасы на аукцион, т.е. продажу на конкурентной основе. Право добывать по итогам геологического изучения закон даёт только на основе первооткрывательства, но шансов на него по углю в Кузбассе нет.

**– Раньше существовала региональная программа воспроизводства минерально-сырьевой базы, по которой велись различные разведочные работы с бюджетным финансированием. Если ли что-то подобное сегодня?**

– Такая программа существовала до 2002 года, до изменения законодательства о налогообложении недропользователей. На указанную программу были специальные отчисления, потом от них отказались, а взамен был введен налог на добычу полезных ископаемых. Региональное финансирование воспроизводства минерально-сырьевой базы прекратилось. Осталось, правда, федеральное финансирование. С 2007 года по середину нынешнего года оно составило 379 млн рублей. План на весь 2012 год – 80 млн рублей. Что, конечно, намного меньше, чем расходы действующих недропользователей. Только за 2007-2011 гг. они составили порядка 3,5 млрд рублей. Федеральные средства идут главным образом на изучение месторождений, в том числе, угольных, которые находятся на удалении от уже освоенных горной промышленностью районов. Так, к примеру, изучается Восточно-Чексинская площадь по каменному углю на севере Междуреченского района, это к северу от шахты «Распадская», опосредован Кукшинский участок к востоку от шахты «Ерунаковская-VIII» и некоторые другие.

**– Как бы Вы охарактеризовали современную отрасль геологоразведки в регионе? Насколько стабильно она развивается?**

– Сегодня в отрасли работает уже 31 или даже 32 компании, это более 1 тыс. занятых, есть компании сравнительно крупные, на 100-200 работников, есть и совсем небольшие, на 5-10, 20-30 человек. Только одно предприятие в отрас-

ли осталось государственным, остальные – частные. В среднем в последние годы эти предприятия выполняют 100-110 тыс. погонных метров разведочного бурения. По сравнению с советскими временами, когда бурилось по 800 и более тысяч погонных метров в год, казалось бы, немного. Но в сравнении даже с началом 2000-х гг. прогресс заметный, и можно с уверенностью сказать, что отрасль развивается. Меньше представителей отрасли со временем не становится, наоборот, их число растёт. Горные проектные институты занялись такой деятельностью, создав соответствующие подразделения. Между предприятиями отрасли наблюдается хорошая конкуренция. Правда, иногда она приводит к определенным проблемам, к демпингу по ценам и к потере качества выполняемых работ, не без этого. К сожалению, нельзя не отметить, что остается нестабильная ситуация с заказами в сфере геологоразведки. С одной стороны, недропользователи обязаны проводить определенный объем разведочных работ на полученных участках, в отдельных лицензиях даже прописано количество погонных метров бурения. С другой стороны, как только угольщики начинают испытывать трудности со сбытом угля, как только у них падают доходы, первое, что они сокращают, – это финансирование геологоразведки. В 2009 году, к примеру, в разгар кризиса объем работ по углю упал в 10 раз, с 1 млрд 59 млн рублей в 2008 году до 105 млн рублей в следующем. Так что можно говорить о больших рисках потери геологоразведочных заказов по причинам, независящим от производителей.

**– Достаточно ли хорошо, с Вашей точки зрения, подготовлены геологоразведочные компании с кадровой точки зрения?**

– В этой части дела обстоят, к сожалению, не очень хорошо. Нельзя пока назвать большинство кузбасских геологоразведочных компаний финансово обеспеченными, они не могут себе позволить выплачивать высокую заработную плату молодому специалисту, и тот идет работать в угольную компанию. Там его заработок может быть в 2-2,5 раза выше. Образовался значительный кадровый разрыв поколений, как, впрочем, и в других отраслях. В геологоразведке остались и ещё работают, по соображениям верности профессии, по романтическим соображениям, специалисты 50-60-летнего возраста и старше даже, а вот среднего поколения практически нет совсем, и мало молодого подрастающего поколения, которое должно заменить выбывающие кадры старших поколений. ■

**– Как Вы оцениваете состояние геологоразведки в Кемеровской области на сегодняшний день? Насколько состояние отрасли отвечает потребностям развития горной индустрии?**

– Для начала хотел бы отметить, что, несмотря на свои сравнительно небольшие размеры, 95,5 тыс. кв. км, Кемеровская область является настоящей кладовой многих видов полезных ископаемых, в первую очередь, конечно, угля. Так на долю нашего региона приходится 26% общероссийских запасов каменного угля, почти 18% бурого угля, более 51% марганцевых руд, 57% талька, 24% кварцитов, 38% барита, 18% флюсовых и 5% цементных известняков. Есть множество запасов и других полезных ископаемых, в том числе, вовлеченных в промышленный оборот. Так что

сфера приложения интересов геологоразведчиков у нас обширная. И пока могу сказать, что дела в этой отрасли идут весьма неплохо и вполне отвечают потребностям горной промышленности региона. Вот несколько характеризующих показателей: в прошлом году на проведение геологоразведочных работ в Кузбассе было потрачено 1 млрд 155,6 млн рублей при первоначальном плане 817,6 млн рублей. Это только по категории твердые полезные ископаемые и только за счёт средств недропользователей. Правда, практически все работы были выполнены на уголь, 96,5% от всех объёмов, и план по нему был перевыполнен на 40%. В этом году мы ожидаем, что таких работ будет произведено уже на 1 млрд 361 млн рублей, из них на уголь – на 1,3 млрд рублей.

# «СИБГЕОРЕСУРС»: УВИДЕТЬ УГОЛЬНЫЕ НЕДРА

ООО «Сибгеоресурс» – сравнительно молодая организация, сферой деятельности которой являются профессиональные геологические работы для нужд горной промышленности. Проектирование геологоразведочных работ, подготовка геологических материалов к списанию запасов, подготовка геологических материалов к ТЭО кондиций с последующей защитой запасов в ГКЗ РФ, создание цифровых карт, планов, разрезов, баз данных скважин – вот далеко не полный спектр того, чем занята компания. За последний год к перечню услуг «Сибгеоресурса» добавилось создание 3D-моделей угольных месторождений. О путях и перспективах развития компании мы побеседовали с её исполнительным директором Андреем Подлегаевым и главным геологом Натальей Ярковой.



Андрей Подлегаев, исполнительный директор ООО «Сибгеоресурс»

– Андрей Михайлович, начало 2009 года – разгар экономического кризиса. Тенденция этого времени – массовое закрытие предприятий. Но именно в это время, в феврале открывается «Сибгеоресурс». Как такое получилось?

– Сам кризис как раз и побудил нас открыть новое предприятие. Предприятия действительно либо закрывались, либо резко сворачивали объёмы своей деятельности, высвобождая столь ценных специалистов. Надо учитывать, что геологи у нас в Кузбассе вообще в дефиците, так что с кадрами нам очень повезло – удалось привлечь к работе замечательных специалистов, которые имели более чем двадцатилетний опыт работы в геологии. Конечно, поначалу заказов у нас было очень мало, работали за очень небольшие деньги, которых хватало лишь на «выживание» организации. Во многом наработка собственной клиентуры – заслуга наших опытных специалистов, за годы работы у каждого из них сформировалась собственная база лояльных клиентов, готовых продолжать сотрудничество. Кроме того, мы твёрдо знали, что никакой кризис не вечен, а те работы и услуги, которые мы предлагаем нашим заказчикам, просто необходимы, ведь ни одно угольное предприятие не способно работать без грамотного и профессионального геологического сопровождения. И эти наши надежды полностью оправдались, хотя труда для

закрепления на рынке было приложено много. Это общая заслуга всего нашего коллектива – от ведущих сотрудников до молодых специалистов.

– Наталья Михайловна, развитие любой организации требует квалифицированных кадров, а как сегодня обстоят дела с привлечением профессиональных геологов?

– Как ни странно, геологов, несмотря на то, что в угольном Кузбассе спрос на них всегда опережал предложение, в нашем регионе не готовили никогда. Так что ближайшие вузы, готовящие специалистов нашего профиля, это Томск, Новосибирск, Екатеринбург. Но, как правило, выпускники-геологи на своих местах и оседают, тем более что работы в этих областях для них хватает. А на уголь идут с небольшой охотой. Раньше Кузбасс опирался преимущественно на томских специалистов, там готовили геологов-поисковиков, съёмщиков и гидрогеологов. В настоящее время в Кузбассе начата подготовка геологов на базе КемГУ, но пока студенты получают дипломы пройдёт не один год. Выход один – своими силами перучивать специалистов горного профиля, чем мы и занимаемся. Привлекаем к работе маркшейдеров, обогатителей, учим работать на месте, отправляем на заочное обучение в Томский политехнический университет за счёт предприятия. Надо сказать, что наша молодёжь хорошо понимает цели, которые у них впереди, стараются, учатся, и у них уже многое получается.

**А. Подлегаев**

– Подготовка персонала – один из главных приоритетов нашего предприятия. Мы оплачиваем получение второго высшего профессионального образования. Также занимаемся обучением работы с новым современным программным обеспечением, таким, как программный продукт AutoCAD. Далее планируется обучение по программному комплексу томской компании «GeoS», в состав которого входят такие продукты как GeoS:Doc, GeoS:Web, GeoS:2D, GeoS:3D. Плюс к этому в систему нашего корпоративного обучения входят семинары по итогам года.

– Хотелось бы поподробнее узнать о новом программном обеспечении, которое вы внедряете. Для чего оно?



Наталья Яркова, главный геолог ООО «Сибгеоресурс»

**Н. Яркова**

– В мире существует достаточно программ для геологических разработок, но они, во-первых, сделаны под европейские стандарты, а, во-вторых, малоприменимы к угольной промышленности. В результате, решая эту проблему, мы поняли, что надо идти своим путём. Это возможно с применением технологий GeoS.

Главная задача, которую мы сегодня ставим перед собой, это выход на 3D-моделирование и подсчет запасов угля на основе созданных моделей. До настоящего времени в полном объёме 3D-моделирование, в том числе для подсчета запасов угля, не применяется, хотя интерес к моделированию есть. Трёхмерная модель позволит визуализировать геологическое строение шахтного поля во взаимосвязи с горными выработками предприятия.

**А. Подлегаев**

– Мы пошли на определённый финансовый риск, когда взялись за финансирование разработки программного продукта GeoS. Но этот риск себя оправдал, и в соответствии с этой технологией геологи и программисты работают в тесной связке друг с другом уже больше года. И сегодня программный продукт GeoS заинтересовал как коллег-геологов, так и горняков. Его удобство, наглядность и простота в использовании уже оценены, и это хороший знак. У программы есть будущее – она реально модернизирует систему геологического обеспечения угледобывающей промышленности Кузбасса.



GeoS:Web GeoS:2D GeoS:3D

“GeoS” – эффективное использование геологоразведочных данных на угольных месторождениях Кузбасса

Программный комплекс “GeoS” разработан с учетом специфики разведки и разработки угольных месторождений Кузбасса.



**Для геологоразведки:**

- создание базы данных геологоразведки
- формирование дел скважин
- позиционирование растровых изображений
- привязка растровых изображений
- построение 2D, 3D планов
- построение разрезов
- увязка угольных пластов
- построение структурных колонок
- построение структурных карт
- обработка химических анализов
- создание базы данных с растровых изображений
- построение 3D моделей месторождений
- подсчет запасов

**Для угледобывающих предприятий:**

- база данных геологоразведки
- 3D модель месторождения

**Для проектных институтов:**

- база данных геологоразведки
- построение 3D моделей месторождений
- создание базы данных с растровых изображений

*Поздравляем Вас с Днем Махтера!*

# БОЛЬШИЕ УГОЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

*Углерод Кузбасса давно и стабильно является самым привлекательным для инвесторов сектором экономики Кемеровской области. Сюда идут самые большие деньги, прямые инвестиции в новое строительство и в реконструкцию действующих производств, здесь тратятся самые большие средства на приобретение новых участков недр (см. Для нового, для развития, для восстановления).*

Ни одна отрасль региональной промышленности не может сравниться с угледобычей ни по объёмам производства, ни по размерам капитальных вложений, ни по стабильности развития, ни, тем более, по значимости для отдельных городов и районов, и для региона в целом. Одно время, это было в середине 2000-х гг., на первое место по стоимости выпускаемой продукции в кузбасской индустрии вышла металлургия, но после кризиса 2008-2009 гг. она быстро утратила свои позиции. К тому же и в этом случае значимость металлургии и её влияние на смежные отрасли и регион было меньше углера.

А сегодня перспективы угольной промышленности выглядят намного лучше других отраслей, даже с учётом проблем на внутреннем и внешнем рынках угля, ожидаемого роста железнодорожных тарифов и проблем транспортной инфраструктуры на востоке страны, куда стремится сегодня кузбасский угольный экспорт. Простой подсчёт показывает, что в углере планируется больше инвестиционных проектов, чем во всей остальной промышленности, и, очевидно, что эти проекты имеют больше шансов реали-



По данным Андрея Малахова, в ближайшие 15 лет в кузбасской угледобыче запланировано построить 38 новых предприятий, в том числе, 15 шахт, 7 разрезов и 16 углеобогадательных фабрик

зоваться, чем все остальные в других отраслях. В июне этого года на выставке «Уголь и майнинг» в Новокузнецке

заместитель губернатора Кузбасса по угольной промышленности и энергетике Андрей Малахов сообщил, что в ближайшие 15 лет в кузбасской угледобыче запланировано построить 38 новых предприятий, в том числе, 15 шахт, 7 разрезов и 16 углеобогадательных фабрик. Даже если допустить, что в эти планы будут внесены коррективы, как уже случалось (что делать, обстоятельства постоянно вмешиваются в намерения бизнеса), и реализовано будет хотя бы половина из планируемого, результат всё равно будет заметным.

Для сравнения, в металлургии Кузбасса из объявленных проектов заметны только расширение ферросплавного производства в Юрге (ОАО «Кузнецкие ферросплавы») и ферросплавный мини-завод в Новокузнецке компании SGMK-Group, встретивший негативную реакцию общественного мнения. На Запсиб/НМКМК реализуется проект реконструкции, но не нового строительства, а рельсобалочного стана, и строительства системы вдувания пылеугольного топлива (ПУТ). Пока ничего крупного, да и среднего, и мелко, из инвестпроектов в металлургии не объявлялось. Есть ещё несколько сход-

ных по стоимости строек в нефтепереработке, в цементном производстве, и больше ничего. Только в энергетике по инерции, заданной ещё реформой РАО «ЕЭС России», уже построены и строятся ещё несколько крупных объектов, как в генерации, так и в сетевой инфраструктуре, но их функции исключительно обслуживающие городские и промышленные нужды. Самостоятельного значения, как у энергопроектов в Красноярском крае или на Дальнем Востоке, когда крупные станции строятся для экспорта электроэнергии в Китай или как часть энергометаллургических проектов, у кузбасских энергостроек нет.

## ПОСТРОЕННОЕ С НУЛЯ

Как производственной единице «Кузбасской топливной компании» всего 12 лет. Свой первый уголь ООО «Кемеровско-Новосибирская топливно-энергетическая компания» («КеНоТЭК»), из которого в итоге выросло нынешнее ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК), выдало на-гора в декабре 1999 года. И в отличие от остальных угольных предприятий региона КТК была полностью построена с нуля, никакие крупные компании, ни угольные, ни из других отраслей, в этом проекте не принимали деятельного участия. Основное бремя проекта нес менеджмент КТК, вскоре приватизированный её.

ООО «КеНоТЭК» было учреждено в соответствии с соглашением, заключённым администрациями Кемеровской и Новосибирской областей в марте 1999 года для улучшения снабжения углем ОАО «Новосибирскэнерго». Уже через полтора года в «КеНоТЭКе» был угольный разрез «Караканский-Южный» и железнодорожная ветка Каракан-Мереть дли-

ной около 10 км. Разрез начал добывать уголь энергетической марки в декабре 1999 года, а через год вышел на производительность в 85 тыс. тонн угля в месяц. Руководителем «КеНоТЭКа» был назначен Игорь Прокудин, работавший до этого заместителем гендиректора ОАО «ХК «Кузбассразрезуголь», а ещё раньше – первым заместителем главы администрации Кемеровской области.

В конце ноября 2000 года администрация Кемеровской области продала свою долю, 50%, в ООО «КеНоТЭК» за 123 млн рублей. По условиям сделки покупатель должен погасить долги «КеНоТЭКа» перед подрядчиками, построившими разрез и железнодорожную ветку, и задолженность по бюджетной ссуде в срок до 31 декабря 2000 года. Купило кемеровскую долю ООО «Каскад», которое возглавлял Игорь Прокудин, в числе учредителей покупателя, по его данным, был он сам как физическое лицо и ряд юридических лиц, включая угольного трейдера новосибирскую «Группу ПАТМ», «Кузбассэнерго» и «Новосибирскэнерго». Покупка доли в ООО «КеНоТЭК» была произведена на заёмные средства.

Казалось ничего не предвещало, что из небольшого разреза годовой производительностью около 1 млн тонн угля, приобретённого на заёмные деньги, вырастет компания, которая войдет в число семи крупнейших производителей энергетического угля, но это произошло. Очевидно, что руководитель и владелец «КеНоТЭКа» Игорь Прокудин, возглавивший также созданную в 2000 году для организации угольного снабжения коммунального и бытового сектора «Кузбасскую топливную компанию» (100-процентное областное



**Уважаемые работники угольной промышленности, ветераны отрасли!**

**От всего коллектива ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс» сердечно поздравляю вас с профессиональным праздником –**

**Днём Шахтёра!**

**Нелегкий, опасный, поистине героический труд шахтеров является основой благополучия Кузбасса, имеет решающее значение для экономического роста региона, обеспечения энергетической безопасности области. В этом огромная заслуга ветеранов отрасли, всех, кто сегодня трудится на горнодобывающих предприятиях.**

**В этот праздничный, особенный для Кузбасса день примите искреннее поздравление с профессиональным праздником, благодарность за ваш тяжелый труд и мужество, благодаря которому на-гора выдаются богатства земных недр, укрепляется Кемеровская область! Здоровья вам и вашим близким, счастья, благополучия! Динамичного развития вашим предприятиям!**

**Генеральный директор ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс» М.И. Макаров**

## КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В УГЛЕПРОМЕ КУЗБАССА (2000-2012 ГГ.)

Место	Предприятие	Инвестор	Стоимость проекта (в млрд рублей)	Производительность (млн тонн в год)	Сроки реализации
1	Кузбасская топливная компания	Игорь Прокудин, Вадим Данилов, заемные средства	590 млн долларов	11 по добыче, 2 по обогащению	1999-2012
2	Разрез «Первомайский»	СДС	16	15	2005-2017
3	ОФ «Распадская»	ЗАО «Распадская»	2,4	9	2003-2005
4	Шахта «Котинская»	Федеральный бюджет, ФПГ «Русинкор», СУЭК	1,2 (только первой очереди)	4	1994-2004
5	ОФ «Междуреченская»	Акционеры холдинга «Сибуглемет»	2	5	2003-2005
6	Шахта «Южная»	СДС, кредиты Сбербанка	6,4	2,4	2005-2009
7	Шахта «Костромовская»	Белон	4,5	2	1999-2008
8	ОФ «Антоновская»	Акционеры холдинга «Сибуглемет»	н.д.	4,7	1999-2001
9	Салек	СДС	2,2 - в шахту, 2,4 - в разрез	2,7	2003-2011
10	ОФ «Листвяжная»	Белон	3	6	2005-2007

Источник: данные компаний



В отличие от остальных угольных предприятий региона КТК была полностью построена с нуля, никакие крупные компании, ни угольные, ни из других отраслей, в этом проекте не принимали деятельного участия

предприятие, вначале ГУП, потом ОАО), строил большие планы развития. В 2001 году «Каскад» приобрёл 25% акций КТК (еще 50% были выкуплены сотрудниками КТК). В конце 2002 года Игорь Прокудин объявил о намерении «КеНоТЭК» построить ещё два угольных разреза, заявки на участки под них компания уже направила в министерство природных ресурсов России. Правда, только один участок – «Караганский-Южный-1» (запасы около 16 млн тонн) – был приобретён ООО «КеНоТЭК». Второй – «Виноградовский» с запасами в 32 млн тонн угля – также в декабре 2003 года был куплен уже «Кузбасской топливной компанией». И новый разрез на «Виноградовском» стал предприятием КТК. Однако, и это предприятие, и развитие «Караганского-Южного», и построенный в мае 2008 года разрез «Виноградовский-2» (потом переименованный в разрез «Черемшанский» по названию участка недр), и введённая в строй в августе 2010 года рядом с «Черемшанским» обогатительная фабрика «Каскад», и транспортная инфраструктура, – всё это было фактически строительством единого производственного комплекса. Он располагается в Беловском и Прокопьевском районах, на Караганском месторождении, разрезы находятся друг от друга на небольшом расстоянии, фабрики КТК рядом с ними. В прошлом году добыча угля КТК составила 8,74 млн тонн при проектной мощности по добыче 11 млн тонн в год, по обогащению – 2 млн тонн в год. Кроме того, в составе ОАО «Кузбасская топлив-



Игорь Прокудин возглавляет «Кузбасскую топливную компанию» с самого основания – с 2000 года

ная компания» собственная транспортная компания «Мереть», углесбытовые компании в четырёх регионах Западной Сибири, ТЭЦ в Анжеро-Судженске, доля в железнодорожном операторе «Кузбасская транспортная компания».

Стоимость КТК, построенной всего за 13 лет, оценить несложно, в апреле 2010 года акционеры КТК Игорь Прокудин и Вадим Данилов, провели первичное размещение акций на бирже, и теперь рынок даёт компании стоимость. На 20 июля 2012 года капитализация КТК на Московской межбанковской валютной бирже составляла 14,4 млрд рублей. Это меньше, чем было на максимуме стоимости акций, но таковы уж свойства биржевого рынка: он оценивает те или иные бумаги, не только исходя из реальной стоимости активов (по отчетности компании она составляла на март 2012 года 590 млн долларов), но и с учётом макроэкономических и отраслевых рисков. Так или иначе, многие инвестиционные аналитики считают, что КТК будет стоить на рынке дороже процентов на 50-60. А если учесть, что в планах компании строительство новых добычных и обогатительных мощностей (ввод второй фабрики запланирован на ноябрь 2012 года), то весьма вероятно, что рынок ещё оценит компанию дороже.

#### ПЯТНАДЦАТИМИЛЛИОННИК

Если этот инвестиционный проект будет реализован в том виде, в каком о нём объявлено, он будет не только самым крупным по затратам и объёму добычи, но и самым амбициозным в кузбасском углепроме. Хотя, как и в случае с КТК, ничего особо не предвещало такое развитие проекта.

Изначально участок Соколовского каменноугольного месторождения на

территории Беловского и Прокопьевского районов под названием «Поле шахты Майская» был выставлен на торги в начале 2005 года. И обещал стать крупнейшим по запасам (330 млн тонн энергетического угля марки Д) участком, проданным в последнее время. Торги по участку были приостановлены в связи с отсутствием согласования с владельцем земельных участков на поверхности, но, в итоге, в ноябре 2006 года были проведены. Победителем аукциона было признано ООО «Шахтоуправление Майское», известное как предприятие группы «Марр» Ралифа Сафина. Примечательно, что заявки предприятий холдинга «Сибирский деловой союз» (СДС) на торги не были приняты, в итоге, победителю лицензия досталась без всякой борьбы уже после первого шага аукциона за 210 млн рублей.

Однако уже через неделю после аукциона СДС объявил, что ООО «Шахтоуправление Майское» – это его предприятие, которое не имеет никакого отношения к Ралифу Сафину. Как и при каких обстоятельствах прошла сделка по покупке «Майского» СДС так и не раскрыл, а представители группы «Марр» позднее объяснили, что согласились на продажу, поскольку появилась перспектива скорого закрытия одного из киселевских предприятий СДС и холдинг смог уговорить продать шахтоуправление, главным активом которого было, естественно, только вновь приобретенная лицензия.

После дополнительной разведки запасы «Поля шахты Майская» увеличились до 520 млн тонн, а представители СДС и «СДС-Угля» (отраслевое подразделение СДС) стали говорить о планах построить на участке шахту годовой мощностью в 3 млн тонн. Потом размеры проекта увеличились, и мощность шахты выросла до 10 млн тонн. Уже после аварии на «Распадской» в мае 2010 года СДС опять поменял свои планы на «Поле шахты Майская» в пользу строительства угольного разреза тоже значительной мощности. И в этом случае амбиции росли: первоначально объявлялось о намерении наладить на этом разрезе годовую добычу в 4 млн тонн, потом снова появился показатель в 10 млн тонн. В Кузбассе сходные показатели производительности у Талдинского угольного разреза (13,7 млн тонн добычи в прошлом году) и у Бачатского разреза (8,5 млн тонн, оба предприятия работают в составе УК «Кузбассразрезуголь»). Но в рыночную эпоху новых предприятий подобной мощности ещё не строилось.

Но и эти ожидания были перекрыты, когда в мае нынешнего года разрез «Первомайский» (но предприятие так и осталось, как когда создавалось, ООО «Шахтоуправление Майское») был введён в строй, пока только одной, первой очередью мощностью 3 млн тонн в год. Как заявил на открытии предприятия президент СДС Михаил Федяев, полная мощность разреза составит 15 млн тонн угля в год, на неё предприятие планируется вывести в 2017 году, и тогда разрез будет крупнейшим в России по добыче каменного угля. Стоимость строительства разреза объявлена в сумме 16 млрд рублей, из которых 13 млрд рублей направляются на покупку горной техники и оборудования, 3 млрд – на капитальное строительство. Из планируемых инвестиций 3 млрд рублей были освоены к моменту пуска первой очереди, ещё 3 млрд рублей будут вложены до конца 2012 года. Помимо собственно разреза ещё 10,3 млрд рублей инвестиций предусмотрены на строительство автодороги, железнодорожной ветки и обогатительной фабрики годовой мощности 6 млн тонн. На момент открытия на «Первомайском» занято 670 человек, при выходе на полную мощность будет работать 1700 горняков.

В «СДС-Угле» пояснили при пуске «Первомайского», что новый разрез не столько дополнит, сколько заменит выбывающие мощности «СДС-Угля»: в предстоящие два года будут выработаны запасы разрезов «Купринский» и «Энергетик», расположенных рядом с «Первомайским», так что к ним даже не будет подводиться строящаяся железнодорож-III»



Коллектив «Кузбасской промышленной группы» сердечно поздравляет всех работников угольной промышленности с профессиональным праздником –

## ДНЁМ ШАХТЕРА!

Ваша профессия является одной из самых тяжелых и опасных, но вместе с тем уважаемых и почетных.

Благодаря шахтерскому труду работает промышленность, транспорт, в дома приходит тепло.

Примите искреннюю благодарность за Ваш ответственный и нелегкий труд, преданность профессии и оптимизм!

Желаем Вам новых трудовых достижений, крепкого здоровья, счастья, добра и благополучия в семьях!



## ПОДШИПНИКИ ВСЕХ ТИПОВ

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

ная ветка. Кроме того, разрез «Восточный» (ЗАО «Салек») также располагает ограниченными запасами, на 10-11 лет работы, при условии доведения добычи на нём до 4-5 млн тонн в год. Так или иначе, мощности «Первомайского» призваны обеспечить «СДС-Углю» выполнение объявленных амбициозных планов: в 2011 году компания увеличила добычу в полтора раза, до 20,4 млн тонн, а к 2017 году планирует довести её до 40 млн тонн.

#### САМЫЕ ЗНАЧИМЫЕ ОБОГАТИТЕЛЬНЫЕ

Углеобогажительные активы постоянно были в центре внимания формирующихся частных угольных компаний в конце 90-х гг. прошлого столетия. Но к необходимости строительства новых обогатительных мощностей угольщики пришли не сразу, вначале под давлением различных обстоятельств, не всегда рыночного свойства. Таким проектом, причём самым крупным в данной подотрасли, оказалось строительство в составе компании «Распадская» (тогда еще ЗАО «Распадская») углеобогажительной фабрики годовой мощности 9 млн тонн.

Изначально, в советскую эпоху, обогатительные мощности для шахты «Распадская» были построены напротив шахты в виде ЦОФ «Кузбасская». Но по пути приватизации шахта пошла своей особой дорогой, выкупив свои акции у государства через аренду, а

фабрика в состав предприятия при этом не была включена. Она оказалась в составе уже ОАО «УК «Междуреченская», которую в ходе приватизации приобрели структуры, из которых затем сформировалась группа «Мечел». Отношения между собственниками «Распадской» и ЦОФ «Кузбасская» с самого начала, как говорится, не ладилась, и «Распадская» решила строить собственное углеобогащение.

В своё время гендиректор ЗАО «Распадская угольная компания» (РУК, управляет активами ОАО «Распадская») Геннадий Козовой рассказывал, что в качестве инжиниринговой компании, осуществляющей монтаж обогатительного оборудования, на новую фабрику приглашена американская компания Setco, из всего установленного на предприятии оборудования 70% отечественного, 30% – импортного производства. Стоимость проекта на тот момент Геннадий Козовой оценивал в 2,4 млрд рублей, что, конечно, не так и много по нынешним масштабам, но нужно иметь в виду, что в начале 2000-х годов уровень цен был заметно ниже, чем сейчас.

Фабрика была построена с полной мощностью 9 млн тонн угля в год, но в 2009 году она перекрыла проектные показатели, переработав 10,6 млн тонн угля. На следующей год объёмы производства упали на 3,6 млн тонн, но это было вызвано аварией на шахте «Распадская» в мае 2010 года.

На фоне ОФ «Распадская» обогатительные мощности холдинга «Сибуглемет» заметно меньше, даже на две фабрики они совокупно составляют меньше, чем у одной «Распадской». Но у этих фабрик «Антоновской» и «Междуреченской» свои особенности, требующие их отметить. Первая была в буквальном смысле первенцем в строительстве современных углеобогажительных мощностей в Кузбассе. Последней фабрикой, построенной в Кузнецком угольном бассейне в советскую эпоху, была ЦОФ «Кузбасская», введенная в строй в 1990 году, после чего новые мощности в обогащении долгое время не строились.

И первой построенной в рыночную эпоху стала как раз ОФ «Антоновская», запущенная в 2001 году. Владелец холдинга «Сибуглемет» к необходимости строительства собственной фабрики для шахты «Антоновская» подтолкнуло два обстоятельства: растущая стоимость услуг обогащения рядовых углей на фабриках других компаний и невысокое качество концентрата, который могли выпускать эти по преимуществу уже устаревшие как физически, так и морально, предприятия. Очевидно, что постройка «Антоновской» вполне оправдала себя, уже в 2002 году акционеры «Сибуглемета» учредили ЗАО ОФ «Междуреченская», а на следующий год началось строительство нового обогатительного предприятия, «техкомплекса №2», рядом с угольным разрезом «Междуречье».

Новая фабрика «Междуреченская» была открыта в июне 2005 года всего через 22 месяца с начала строительства с объявленной тогда мощностью в 3 млн тонн. Она тоже стала первой – на этот раз в серии фабрик, к тому времени уже спроектированных и строившихся в Кузбассе. В отличие от фабрик старого типа они были оборудованы для обогащения углей разных марок: как коксующихся, так и энергетических. «Междуреченская», в частности, перерабатывает коксующиеся угли марок ОС, КС и угли марки Т (для технологии пылеугольного вдувания в домну) с разреза ОАО «Междуречье».

Президент «Сибуглемета» Анатолий Скуров назвал новую фабрику «первой в России» по уровню технологии. На неё было закуплено самое современное тогда обогатительное оборудование и контрольно-измерительная аппаратура из США, Великобритании, Австрии, Канады и Австралии. Генподрядчиком по поставкам обогатительного оборудования и по шеф-монтажу выступила американская компания Intertech. Фабрика построена как часть нового обогатительно-транспортного комплекса на разрезе «Междуречье».

Анатолий Скуров осторожно высказался об окупаемости обогатительно-транспортного комплекса, сославшись на ухудшение ситуации на рынке угля. По его оценке, сроки окупаемости проекта «будут около 5 лет, может быть, больше», и главное в проекте – «получение продукта нового качества, чтобы занять новые позиции на рынке и удержать их». Безусловно, один из акционеров ЗАО «ОФ «Междуреченская» осторожно высказался. В прошлом году, когда между ним и двумя другими акционерами фабрики, вице-президента холдинга «Сибуглемет» Валентином Бухтояровым и Владимиром Мельниченко, начался корпоративный спор по поводу контроля за фабрикой, выяснилось, что предприятие довольно быстро на прибыль, и за 2008 год выплачивало приличные дивиденды, по 4476 рублей на одну акцию, в сумме 80,7 млн рублей.

Обогатительная фабрика «Листвяжная», построенная группой «Белон» в августе 2007 года, тоже стала первенцем в своем роде. Хотя к этому времени было построено несколько новых предприятий по обогащению углей энергетических марок, например, ОФ «Бачатская-Энергетическая» компании «Кузбассразрезуголь» или ОФ «Красногорская» на одноименном разрезе в составе компании «Южный Кузбасс», «Листвяжная» стала первой в секторе обогащения углей энергетической марки Д. Её как-то не принято было, обогащать. Во-вторых, «Листвяжная» была построена с самого начала с крупнейшей в секторе обогащения энергетически углей мощностью в 6 млн тонн. И ещё, как декларировало



Самым крупным проектом по строительству новых обогатительных мощностей стало строительство углеобогажительной фабрики годовой мощности 9 млн тонн в составе компании «Распадская»



Новая фабрика «Междуреченская» была открыта в июне 2005 года через 22 месяца с начала строительства



**Уважаемые работники  
угольной промышленности!**

**От имени всего коллектива  
Кемеровского филиала  
ОАО «Ростелеком»  
и от меня лично примите  
искренние поздравления**

**с Днём шахтёра!**

День Шахтёра – праздник самоотверженных людей, готовых преодолевать любые сложности ради выполнения своего профессионального долга. Мы осознаем, насколько важна работа каждого из вас, не только в масштабах нашей страны, но и для любого жителя Кузбасса в отдельности. Своим мужественным, порой опасным, трудом вы вносите неоценимый вклад в развитие и процветание Кемеровской области.

В этот праздничный день особенно хочется отметить наших постоянных клиентов и надёжных партнёров.

Выражаем благодарность за совместную плодотворную работу и поздравляем руководителей и коллективы следующих угольных предприятий:

**генерального директора ОАО «СУЭК – Кузбасс» Е.П. Ютяева;**  
**директора ОАО «УК» Кузбассразрезуголь» И.В. Москаленко;**  
**управляющего директора ОАО «КОКС» С.Н. Дьякова;**  
**руководителя ОАО «Юж Кузбассуголь» А.М. Борщевича;**  
**генерального директора ЗАО МПО «Кузбасс» В.А. Шевцова;**  
**генерального директора «Кузбасской топливной компании» И.Ю. Прокудина.**

Сотрудничая с угольными предприятиями нашей области, мы всегда стремимся к деловому и компромиссному решению по вопросам совместной деятельности. Надеемся, что данная тенденция сохранится надолго.

Уважаемые горняки, желаем вам неиссякаемой энергии, оптимизма, реализации всего задуманного! Удачи, успеха и новых достижений в вашей нелегкой работе, направленной на укрепление благосостояния Кузбасса!

**Директор Кемеровского филиала  
ОАО «Ростелеком», Александр Рейхерт**



## ПРОИЗВОДСТВО ШЕСТЕРЕН (D=2м) РЕМОНТНО-ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ

413800, Россия, Саратовская обл., г. Балаково,  
ул. Коммунистическая, 124  
Телефон (8453) 46-47-66, (495) 956-55-42;  
Факс (8453) 46-47-66, (495) 956-55-42  
HTTP://www.vdm-plant, e-mail: info@vdm-plant.ru;  
chekulaev@vdm-plant.ru; sahanov@mail.ru



ОАО «ВДМ» на постоянной основе осуществляет  
ПРОИЗВОДСТВО ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ для:

- большегрузных автосамосвалов;
- экскаваторов ЭКГ;
- железнодорожного транспорта;
- буровой техники;
- металлургического оборудования.

Состав имеющегося оборудования позволяет изготовить  
шестерни и зубчатые колеса со следующими характеристиками:

- Цилиндрические шестерни и зубчатые колеса с прямым и наклонным направлением зуба - **диаметром до 2000 мм**, высотой зубчатого венца **до 560 мм**, класса точности - 8...10;
- Цилиндрические шестерни с прямым и наклонным направлением зуба - **диаметром до 600 мм**, высотой **до 190 мм**, класса точности 6...7, с контролем шумовых характеристик;
- Конические шестерни и пары с прямым и круговым зубом **диаметром до 800 мм**, класса точности 7...9.

**Шлифовка зубьев** шестерен осуществляется на станках Reishauer AG ZB, 5841, 5843E. Контроль шумовых характеристик выполняется на специальном оборудовании DEMM (Италия)

В процессе изготовления шестерни подвергаются различным видам **термической и химико-термической обработки**, в т.ч.

- цементация (газовая) деталей с размерами: высота до 2000 мм, диаметр до 550 мм;
- цементация ионно-плазменная деталей с размерами: диаметром до 800 мм, высота до 1200 мм;
- азотирование в печах деталей с размерами: диаметром до 700 мм, высота до 1000 мм;
- азотирование ионно-плазменное деталей с размерами: диаметром до 2000 мм, высота до 1800 мм;
- закалка в масле и отпуск деталей с размерами: высота до 1300 мм, диаметр до 1100 мм;
- высокотемпературная термическая обработка деталей с нагревом в соляных ваннах до температур  $T=1200...1300$  С;
- термическая обработка с нагревом ТВЧ;
- отпуск сварных конструкций с размерами: до 2000×3000×1000 мм;
- дробеструйная обработка деталей.

Наше предприятие имеет широчайшие возможности металлообработки по всем основным технологическим переделам, включая **литейное, кузнечное производство**, а так же **лазерную резку металла**.



тогдашнее руководство «Белона», «Листвяжная» была построена с выпуском нескольких видов продукции, включая концентрат «экстра» с зольностью 6,8% для теплоэнергетики и сортового концентрата зольность 3,7% для производства ферросплавов. До этого с таким уровнем очистки уголь не производился на фабриках Кузбасса.

В момент открытия «развитие направления по обогащению энергетических углей» объяснялось «стремлением группы «Белон» стать комплексным производителем продукции для разных отраслей промышленности», и тем, что «компания делает ставку на глубокую переработку угля и выпуск высококачественных продуктов с ценными потребительскими свойствами». Высокие намерения были похвальны, но реализовать заявленные цели будет другой собственник. Уже в конце 2009 года стало известно, что ОАО «Белон», контролирующим акционером которого стало ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», собирается продать ЗАО «ОФ «Листвяжная» вместе с ООО «Шахта «Листвяжная». Потенциальным покупателем назывался холдинг СДС, и сделка с ним состоялась. Правда, только в начале 2011 года, когда комплекс шахта-фабрика был продан СДС за 286 млн долларов. Новый собственник объявил о планах увеличить мощности фабрики до 10 млн тонн угля в год.

#### РАЗНЫЕ ДОБЫВАЮЩИЕ

Добывающих активов в углепроме Кузбасса введено в строй уже несколько десятков, официальные лица говорят даже о 60 новых предприятиях, но это выглядит как некоторое преувеличение. Сегодня в регионе работает 118 шахт и разрезов, простой беглый взгляд на их список показывает, что подавляющее большинство из них, не менее 70%, построены уже давно. Аналогичная ситуация и в секторе углеобогатления (см. подробнее: «Больше угля, меньше породы»), где из 37 фабрик в новейшую эпоху построено 16. Хотя в этой подотрасли уже совсем близко то время, когда вновь построенных активов будет больше старых. Ведь мощность новых фабрик (св. 51 млн тонн) сегодня уже вполне сравнима с мощностями старых (63 млн тонн).

Так или иначе, из новых шахт и разрезов, построенных в последнее время, стоит отметить, конечно, самые мощные. Конечно, из того, что введено в строй и работает, нет предприятий сравнимых с разрезом «Первомайский» (см. выше), но он пока построен только на 20% от заявленной мощности. Стоит подождать, когда его достроят. Другие добывающие предприятия, указанные в рейтинге (смотри таблицу выше), выведены на полную мощность и работают по большей части не один год. Они отличаются не только значи-

тельным размером, понесенных на их строительство затрат, но и хорошими, а порой наилучшими экономическими показателями, высокой производительностью, низкой себестоимостью, прибыльностью.

Такими показателями отличается, к примеру, шахта «Котинская» в составе ОАО «СУЭК-Кузбасс». Она была введена в строй (первой очередью) в марте 2004 года, находясь тогда в составе угольной компании «Киселевскуголь», подконтрольной тогда ЗАО «ФПГ «РусИнкор». Именно эта компания, затем продавшая свои угольные активы ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК), достраивала «Котинскую». Этот проект иначе как многострадальным назвать было нельзя. Задуманная как самое современное угольное предприятие, эта шахта строилась в итоге около 10 лет. Начиналась проект в 1994 году, в 1997 году строительство «Котинской» было законсервировано и возобновлено после приватизации «Киселевскугля» в 2002 году. В строительство этой шахты ФПГ «РусИнкор» направила 11 млн долларов собственных средств, 18 млн долларов кредитов, полученных у итальянского трейдера «Коул Клеричи», а также кредиты МДМ-банка. На момент ввода планировалось, что в 2004 году шахта будет работать с производительностью 1,5 млн тонн угля в год, а в 2006 году будет выведена на



Из того, что введено в строй и работает, нет предприятий сравнимых с разрезом «Первомайский», но он пока построен только на 20% от заявленной мощности

# ДОРОГИЕ ГОРНЯКИ!

Поздравляем вас с одним из самых знаковых праздников Кузбасса – Днем шахтера!

Ваша профессия традиционно пользуется почетом и уважением в нашей стране. Это непростая работа, требующая высокой выдержки и самоотдачи, а нередко и подлинного героизма.

Шахтеры – символ нашего региона, воплощение трудового достоинства, мужества и чести.

Желаем всем работникам угольной промышленности крепкого здоровья и успешной работы на благо России! Счастья и благополучия вашим семьям! Уверены, вместе мы сможем достичь новых успехов в развитии угольной отрасли Кемеровской области.

Спасибо вам за ваш благородный труд!

Коллектив Кемеровского филиала ГСК «Югория»



# БОЛЬШЕ УГЛЯ, МЕНЬШЕ ПОРОДЫ

*Переработке угля в угольном регионе, как говорится, сам бог велел развиваться стабильно и всесторонне. И кузбасское углеобогащение следует этому пути: уже реализованные проекты по строительству новых обогатительных фабрик обеспечивают до половины мощностей по выпуску угольного концентрата (с учётом фабрик, которые планируется ввести в этом году). А в перспективе переработке будет подвергаться весь или почти весь уголь, добываемый в Кузнецком бассейне. Что, безусловно, положительно скажется на позиции кузбасских угольщиков на рынке, и увеличит их доходы, и улучшит в определенной степени экологическую ситуацию в регионе.*

Сегодня в Кузбассе, по данным Лины Антипенко, заместителя исполнительного директора ОАО «Сибниуголеобогащение» по науке и углеобогащению, работает 37 обогатительных фабрик и 12 установок с крутонаклонными сепараторами для обогащения разубоженной горной массы. За прошлый год на них было произведено 54 млн тонн угольного концентрата, в том числе 35,4 млн тонн коксующихся марок, а в целом, переработке в том или ином виде подверглось около 129 млн тонн угля, 67% от всей добычи.

В ближайшие 15 лет в Кузнецком бассейне, по данным Андрея Малахова, заместителя губернатора Кузбасса по угольной промышленности и энергетике, планируется построить ещё 16 обогатительных фабрик. Если эти планы воплотятся в жизнь, произойдет не только резкое увеличение мощностей по переработке угля, но и изменение структуры подотрасли. В ней станут преобладать построенные в современную эпоху, высокотехнологичные и высокопроизводительные

предприятия, выпускающие угольный концентрат, заданного качества. Но пока ситуация в переработке угля складывается в силу уже имеющихся обстоятельств – наличия преобладающего пока числа обогатительных фабрик, построенных давно и очень давно по промышленным и технологическим меркам. Не исключено, конечно, что часть из них со временем не выдержат конкуренции с новыми мощностями и закроются, а часть будут выведены из работы по мере полного износа производственных фондов. Однако если в 90-х гг. прошлого столетия старые обогатительные мощности по всей угольной промышленности России закрывались в большом количестве, то уже в новейшую эпоху таких примеров немного. «Белон», в частности, закрыл устаревшую фабрику «Чертинская». Но по-прежнему в Кузбассе работают фабрики, построенные не только в 70-е гг. прошлого столетия, но и в 60-е и даже в 50-е гг. (ОФ шахты им Кирова, ГОФ «Красногорская», ЦОФ «Зиминка», ЦОФ «Тайбинская» и др.). ■►

уровень добычи в 3 млн тонн (одной добычной лавой), а в 2008 году – на 5 млн тонн угля при условии постройки ещё одного крыла и второй лавы.

Похожим долгостроем, но уже в 2000-е годы, стала также шахта «Костромовская». Она была заложена ещё в сентябре 1999 года, одно время ее намеревались строить шахта «Заречная», подконтрольная украинскому предпринимателю Виктору Нусенкису. Однако вскоре недостроенный актив был продан ОАО «Белон», став фактически первой шахтой в составе этой компании. Хотя и не построенной. Новый собственник далеко не сразу обратился к этому проекту. Строительство «Костромовской» возобновилось в декабре 2003 года, но столкнулось со сложными горно-геологическими условиями. Как заявил на открытии предприятия в августе 2008 года Андрей Добров, они «характеризовались наличием большого количества обводненных суглинков, по-простому говоря, пливунов», пришлось искать «оптимальные методы ведения работ». Так или иначе, шахта стала центральным активом «Белона», ведь шахта добывает уголь дефицитной на рынке коксующейся марки Ж, и работает с весьма неплохими технико-экономическими показателями: св. 300 тонн производительности на одного работника в месяц (у «Котинской» для сравнения – 570 тонн), себестоимость – менее 900 рублей за 1 тонну.

Холдинг СДС основную часть своих угольных активов приобрел у других компаний, поэтому работает по всему бассейну от Новокузнецка до Березовского (разве что в Междуреченске пока у него нет шахт и разрезов). Однако в короткой истории компании есть и примеры строительства новых предприятий (не считая уже упомянутого разреза «Первомайский»). Первое из них, шахту «Салек» в Прокопьевском районе мощностью 1,5 млн тонн в год, холдинг ввел в строй в ноябре 2004 года. В проект СДС инвестировал 2,2 млрд рублей, используя кредиты Сбербанка. Парадокс этого проекта был в том, что построенная за весьма приличные деньги шахта располагала весьма скромными запасами, и срок её работы составил в итоге всего 6 лет. Впрочем, в августе 2010 года ЗАО «Салек» ввело в строй разрез «Восточный» взамен закрываемой шахты. Его мощность – 3 млн тонн угля в год, но при условии её увеличения, и это предприятие довольно быстро, за 10-11 лет выработает свои запасы. Заменить выбывающие мощности призван разрез «Первомайский» (см. выше), вот у него запасов и при 15 млн тонн годовой добычи хватит лет на 35-40.

Ещё одну шахту – «Южная» – СДС построил в Кемеровском районе. В строительство предприятия холдинг инвестировал 6,4 млрд рублей. Но



Михаил Федяев заявил, что СДС выбрал стратегию завоевания рынка по всем товарным угольным позициям

при этом, как сообщил президент СДС Михаил Федяев, шахта строилась в основном на заёмные средства Сбербанка, и, как заказчик, СДС остался должен подрядчикам, выполнявшим работы на строительстве шахты, но, как заверил глава холдинга, все долги им отдадут. В расчётной себестоимости 1 тонны угля «Южной» в 890 рублей около 400 рублей – расходы на обслуживание кредитов. Но так-то были обстоятельства: стройка началась в период высокого спроса на уголь, а завершилась в период кризиса и низкого спроса на уголь.

Значение «Южной» для СДС-Угля в том, что шахта специализируется на добыче коксующегося угля, в то время, как основную часть продукции холдинга составлял до этого ввода энергетический уголь. Михаил Федяев заявил по этому поводу, что СДС выбрал стратегию завоевания рынка по всем товарным угольным позициям. В этом году СДС планирует построить специальную обогатительную фабрику («Черниговская-Коксовая») для переработки угля с «Южной». ■

## С ДНЁМ ШАХТЁРА!

Из множества профессий  
есть одна,  
Что Родине  
богатство добывает, -  
И лозунг, – мол, –  
«Даешь стране угля!» –  
Здесь каждый  
без сарказма принимает.  
Шахтеры!  
Не легка ваша дорога –  
Что под землей лежит,  
и к свету нас ведет  
Позвольте мне сказать  
высоким слогом  
О тех,  
кто уголь миру достает,  
От чьей работы  
все зависит на планете –  
И свет, и звук,  
и радость, и тепло.  
Здоровы ли  
и радостны ли дети,  
Согреты ли и город,  
и село...  
И вот сегодня,  
на излете лета, –  
Хотим вам пожелать  
любви, добра,  
Здоровья  
и проходок километры,  
И вовремя зарплату на-гора!

**СИБ  
ЛИНК  
СЕРВИС**

650055 г. Кемерово,  
ул. Автозаводская, 1  
Тел.: +7 (3842) 28 18 84  
Тел./факс: +7 (3842) 21 18 29  
E-mail: siblinkservis@mail.ru



**Уважаемые коллеги!  
От лица ООО «НТЦ «ПРОМЭКС»  
хочу поздравить Вас  
с профессиональным праздником —  
Днём шахтёра!**

**Достойный праздник приготовил август –  
Великий труд шахтёров славим мы:  
Всех тех, кто с шахтой крепкой нитью связан,  
Кто трудится на славу всей страны.  
Пусть будут крепче нервы и опоры,  
Надёжен друг и милостив забой,  
Пусть не рискуют жизнями шахтёры  
И возвращаются довольными домой.  
Желаем счастья, мира и здоровья,  
Успехов и удачи на пути  
И, может быть, в подземных коридорах  
Огромный клад когда-нибудь найти.**

С уважением, Генеральный директор  
ООО «НТЦ «ПРОМЭКС»  
Желтышев Антон Борисович

**ПРОМЭКСПЕРТ**  
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР





По словам Владимира Рашевского, в 2012-2013 гг. «СУЭК-Кузбасс» выйдет на уровень обогащения более 14 млн тонн угля в год при планируемом на 2012 год уровне добычи в 31,8 млн тонн

А вот распределение обогатительных мощностей по угольным компаниям (см. таблицу) уже не определяют исторические обстоятельства, как это было сразу после проведения приватизации в отрасли и формирования основных угольных компаний. Как раз новое строительство в сфере обогащения и строительство новых компаний за рамками уже свершившейся приватизации государственных активов привело к появлению крупных обогатительных мощностей и комплекса таких мощностей полностью на новом месте. При этом обеспеченность таких компаний собственной переработкой может быть уже полной или почти полной, как, к примеру, в ОАО «Распадская», в холдинге «Сибуглемет» и некоторых других компаниях.

Такая ситуация стала складываться в силу неравномерного распределения обогатительных активов в ходе прива-

тизации углепрома, проведенной в конце 90-х гг. прошлого столетия. Где-то, как в компаниях «Южный Кузбасс» и «Проктопьевскуголь», таких активов оказалось «густо» (достаточно для покрытия собственных нужд и даже для выполнения сторонних заказов), а где-то «пусто», как у той же «Распадской» или «Сибуглемета» (о том, как и в каких обстоятельствах строились крупнейшие обогатительные мощности в отрасли см. «Главные проекты углепрома»). В 90-е гг. прошлого столетия и в начале 2000-х гг. был даже дефицит обогатительных мощностей, по крайней мере, ситуативный, когда производитель угля не мог договориться с одним переработчиком и шёл к другому, хотя и более удаленному.

Примером такого сотрудничества стало «стратегическое соглашение на 2004-2005 гг.», заключённое между ОАО «Белон» и ЗАО «Распадская угольная компания» (РУК). Оно предусматривало поставку ежегодно более 6,5 млн тонн коксующегося угля с предприятий РУК в Междуреченске для обогащения на фабриках «Беловская» и «Чертинская» в Белово. К тому времени поставки угля с шахты «Распадская» на эти перерабатывающие предприятия «Белона» постоянно росли: с 0,45 млн тонн поставок в 2001 году до 1,3 млн тонн в 2002 году и до более 3 млн тонн в 2003 году. Но всё это сотрудничество, естественно, закончилось после постройки РУК собственной фабрики.

Сегодня угольщики рассматривают строительство обогатительных мощностей как естественный элемент своего развития, а не какую-то вынужденную необходимость. Поэтому обычным уже становится планирование строительства фабрик для обогащения угля, который ещё не добывается, а предприятия по его добыче сами находятся в стадии проектирования. К примеру, ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) только в конце прошлого года приобрела лицензию на новый участок недр Брянский 1. Поскольку он примыкает к уже действующему в составе КТК разрезу «Караканский Южный», компания сразу стала строить планы освоения нового участка. Как объявил сразу после торгов генеральный директор КТК Игорь Прокудин, разведка нового участка, поставка на баланс его запасов будет произведена компанией «гораздо раньше, чем предусмотрено условиями лицензии, а после этого КТК начнет строительство разреза на 5 млн тонн годовой добычи. В феврале нынешнего года он сообщил, что на разработку Брянского 1 уже в этом году предусмотрены первые инвестиции, 300 млн рублей.

Через пару месяцев первый зам гендиректора КТК Эдуард Алексеенко пояснил, что добычу на Брянском 1 КТК сможет начать в конце 2014 – начале 2015 года, что полная мощность разреза может составить от 3 до 5 млн тонн угля в год и на работу нового разреза будут рассчитаны новые обогатительные мощности компании. И третью обогатительную фабрику КТК будет строить сразу на 7-8 млн тонн годовой мощности, чтобы перерабатывать уголь и с разреза Брянский. Начало строительства фабрики намечено на 2014 год, срок строительства – 2 года, т. е. ее планируется строить практически одновременно с запуском нового разреза.

А ведь КТК за свою короткую историю уже построила две фабрики: первая была введена в строй два года назад, вторую запланировано запустить в ноябре нынешнего года. Эта фабрика – «Каскад-2» мощностью 4 млн тонн в год – позволит компании предложить рынку более качественный и более дорогой уголь с калорийностью 5,5-5,7 тыс. ккал на 1 кг, сократить технические потери. А более качественный уголь, по расчётам КТК, позволит компании выйти со своей продукции на рынок Японии. Там после аварии на АЭС «Фукусима» растёт спрос на уголь, но предъявляются более жёсткие требования по качеству.

Нынешний год вообще обещает быть «урожайным» по вводам новых обогатительных мощностей. Помимо «Каскада-2» в составе КТК это фабрика «Черниговская-Коксовая» мощностью 4,5 млн тонн, которую планирует ввести в строй ХК «СДС-Уголь», «Матюшинская» такой же мощности на разрезе «Березовский», которую вводит группа «Стройсервис».

ОАО «СУЭК-Кузбасс» («дочка» ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания», СУЭК) планирует ввести в этом году новую обогатительную фабрику (ОФ) на шахте им. Кирова в Ленинске-Кузнецком. По данным гендиректора СУЭК Владимира Рашевского, мощность нового предприятия составит 6 млн тонн угля в год, оно дополнит уже имеющуюся на шахте фабрику годовой мощностью 3,1 млн тонн, которая после ввода новой переориентируется на переработку угля с других предприятий «СУЭК-Кузбасс» в Ленинске-Кузнецком. Кроме ввода в строй новой фабрики «СУЭК-Кузбасс» планирует в этом году модернизировать углеобогатительные фабрики на ленинск-кузнецких шахтах «Комсомолец» и «Полысаевская», что позволит увеличить их совокупную мощность на 1,5 млн тонн в год (в настоящее время составляет 2,1 млн тонн и 1,9 млн тонн, соответственно). Таким образом, в 2012-2013 гг., по данным Рашевского, «СУЭК-Кузбасс» выйдет на уровень обогащения более 14 млн тонн угля в год при планируемом на 2012 год уровне добычи в 31,8 млн тонн.

СУЭК вообще строит большие планы в сфере углеобогащения. Так для предприятий, расположенных в Проктопьевском и в Новокузнецком районах («киселевский куст») запланировано построить углеобогатительную фабрику мощностью не менее 10 млн тонн угля в год, которая, вероятно, будет расположена на промплощадке шахтоуправления «Котинское» (шахты «Котинская» и №7) и будет перерабатывать уголь данного предприятия, шахт «Талдинская-Западная-1 и 2», а также разрезов «Заречный» и «Камышанский». По данным Рашевского, на этот год запланировано проведение предпроектной подготовки строительства фабрики, а её ввод в строй запланирован на 2015 год.

А на заседании Сибирского межрегионального транспортного координационного совета в мае нынешнего года Владимир Рашевский сообщил, что в ближайшую пятилетку объём инвестиций СУЭК превысит 100 млрд рублей и одним из ключевых направлений этих вложений будут именно обогатительные мощности в Кузбассе и Хакасии. В ближайшие 3-4 года планируется увеличить их с 12 млн тонн до 25 млн, построив 5 обогатительных фабрик. ■



*Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!  
Ветераны угольной отрасли!  
Сердечно поздравляем вас  
с профессиональным праздником –  
Днём шахтёра!*

*От всей души желаем вам добыть  
еще не один миллион тонн угля!  
Пусть ваши экскаваторы беспрестанно  
бороздят огромные просторы карьеров разреза,  
пусть уют и благополучие, свет и тепло,  
достаток и спокойствие никогда не покидают  
ваших домов!*

*С праздником, дорогие шахтёры!  
Счастья, здоровья и удачи вам и вашим семьям!  
Выражаем всем вам, кто связал свою жизнь  
с нелегким шахтёрским трудом, чувство  
глубокого уважения и признательности.  
Желаем вам и вашим семьям добра и счастья,  
здоровья и благополучия, новых  
трудовых достижений.*



**Кузбасс-Белаз-Сервис, ООО,  
совместное предприятие**

факс (3842) 75 48 06  
телефон (3842) 75 38 41  
факс (3842) 75 49 39  
www.belazkemerovo.ru  
servis@belazkemerovo.ru



Обогатительная установка с крутонаклонным сепаратором КНС «Тажная» на разрезе «Талдинский»

# «КЕМЕРОВСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ» ГОТОВ К ПРОВЕДЕНИЮ ТЕХОСМОТРА

ООО «Кемеровский автоцентр КАМАЗ», представитель крупнейшего российского автопроизводителя КАМАЗ, готов предоставлять новый вид услуг, прохождение технического осмотра транспортных средств...



ТЕХОСМОТР ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ...

Как подчеркивает Юрий Финк, главный инженер Кемеровского автоцентра КАМАЗ, предприятие полностью подготовлено для проведения работ по техосмотру, что подтверждает получение центром соответствующего аттестата Российского союза автостраховщиков. Этот документ не выдается автоматически, для его получения необходимо соответствовать определенным требованиям. В частности, нужно располагать аппаратурой и приборами для диагностики системы питания двигателя, для диагностики тормозной системы, для проверки светотехники транспортных средств, рулевого управления, светопропускания стекол. Наличие всего этого устанавливали специалисты РСА.

Важным условием для получения аттестата на проведение ТО является наличие соответствующих подготовленных специалистов. Они также есть в автоцентре, что вместе с наличием технической базы позволяет ему проводить техосмотр всех видов автотранспорта, включая легковые и грузовые автомобили всех марок. Пока нет допуска на проведение техосмотра автобусов и грузовиков с прицепом, но в перспективе Кемеровский автоцентр КАМАЗ намерен получить и его. Для этого планируется приобрести дополнительное необходимое оборудование и подготовить специалиста.

Важно то, что Кемеровский автоцентр КАМАЗ не будет предоставлять услуги проведения техосмотра по каким-то своим расценкам. «Тарифы на эти услуги регулируются органами государственной власти региона, и мы будем проводить работы в соответствии с ним» - поясняет Юрий Финк.

Главные преимущества Кемеровского автоцентра КАМАЗ при проведении ТО в том, что услугу будет оказывать не узко специализированная организация, мало или совсем не заинтересованная в удобстве клиентов, а станция технического обслуживания, которая находится в составе большого и современного торгово-сервисного комплекса, располагающего складом запасных частей, магазином, большой автостоянкой, удобно расположенного непосредственно на федеральной автотрассе М53 «Байкал» (Новосибирск — Иркутск) на самом въезде в Кемерово. В таком качестве автоцентр готов не только провести стандартный технический осмотр, но и в случае выявления в автомобиле каких-либо проблем, наличия какого-то несоответствия требованиям ТО или просто каких-либо неисправностей, готов оказать до-

полнительные услуги. А в случае с грузовыми автомобилями провести практически любой вид ремонтных работ.

Ведь к этому Кемеровский автоцентр КАМАЗ подготовлен наилучшим образом. Его станция технического обслуживания располагает и современным оснащением и высококвалифицированными кадрами. В составе СТО есть автомойка, участки диагностики, шиномонтажа, ремонта, технического обслуживания, агрегатный, обкатки двигателей, ремонта топливной аппаратуры, электрооборудования, тормозной аппаратуры, механический, аккумуляторный и другие.

Естественно, что с такими возможностями автоцентр может прийти на помощь клиенту, приехавшему пройти ТО, если на автомобиле проявились какие-то проблемы. Причем, это может быть сделано непосредственно на посту техосмотра, а при необходимости уже и на станции техобслуживания. Между тем, ни для кого не секрет, что при традиционном прохождении техосмотра владельцы автомобилей сталкиваются с необходимостью устранения мелких, порой по дороге на ТО возникших неисправностей, но вынуждены уезжать устранять их без получения заветного талона. И это не считая очереди, которую вынуждены отстаивать при этом.

Возможна и другая ситуация, о которой Юрий Финк рассказывает, основываясь на реальном недавнем случае: «Новый Камаз прибыл с завода, спокойно без поломок прошел своим ходом 3 тысячи километров, но при прохождении ТО заглох. Пришлось эвакуировать его на автоцентр, устранять неисправность, которая оказалась мелкой поломкой, вызванной неосторожными действиями водителя. А случись это при прохождении техосмотра непосредственно у нас, мы бы выявили и устранили проблему, так сказать, не сходя с места». Или, к примеру, на новых грузовиках нередко наблюдается разница тормозных моментов на колесах, из-за этого государственный техосмотр не пройти, требуется регулировка. Специалисты автоцентра смогут провести ее быстро и, не отходя от места прохождения техосмотра. Можно, а порой даже нужно пройти штатное техническое обслуживание автомобиля прежде, чем проходить ТО. Но ведь это можно и совместить. Клиенту и удобно, и выгодно.

Записаться на прохождение ТО в автоцентре «КАМАЗ» можно будет по телефону 8(3842)454679 и на сайте [www.auto-to42.ru](http://www.auto-to42.ru). Предприятие готово также гибко подойти к потребностям клиентов при прохождении техосмотра и работать в вечернее время и в выходные, если такая потребность проявит себя.

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



ТЕХОСМОТР ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ...

# ОПТИМИЗМ НА СТРОЙКЕ

Высокая инвестиционная активность, основным показателем которой выступает строительство жилья, промышленных, транспортных и торговых объектов, традиционно рассматривается властями и представителями бизнеса как показатель экономического благополучия. Отсюда большое внимание, которое уделяют строительству областная администрация и муниципальные власти. Их интерес сосредотачивается исключительно на жилищном строительстве, поскольку оно считается ещё и социально значимой отраслью.

## БОЛЬШЕ МАЛОЙ ЭТАЖНОСТИ

Напомним, Минэкономразвития установил на 2012 год для Кемеровской области строительный план в объёме 1,179 млн кв. метров жилой недвижимости, что на 8,9% больше уровня 2011 года. По данным Кемеровстата, за первое полугодие в регионе введено лишь 389 тыс. кв. метров жилья, что составляет 32,9% от требуемого годового объёма и на 4% меньше, чем в первом полугодии прошлого года. Но лето – «жаркая пора» в жилищном строительстве, застройщики и подрядчики торопятся за короткий тёплый период возвести как можно больше нового жилья, и уже в июле темпы ввода нового жилья выросли. На 1 августа на территории Кузбасса было введено в эксплуатацию уже 461 тыс. кв. метров жилья (6,1 тыс. квартир и домов), что уже только на 2,9% меньше, чем в прошлом году.

«Незначительное отставание по объёмам ввода жилья связано в основном с тем, что в текущем году значительный объём сдачи многоквартирных жилых

домов приходится на конец года, четвёртый квартал, – пояснили в департаменте строительства областной администрации. – Конечно, кризис, затрагивающий состояние ведущих отраслей Кузбасса, может оказать своё влияние и на развитие строительной отрасли, например, в части покупательной способности населения в случае уменьшения средней заработной платы. Кроме того, сократилось поступление средств из федерального бюджета по сравнению с предыдущими годами. Рынок коммерческого жилья не достиг докризисных темпов роста в связи с медленным восстановлением объёмов ипотечного жилищного кредитования из-за недостаточного платежеспособного спроса населения. Это подтверждается наличием у застройщиков нереализованных квартир, и, следовательно, «замороженных» активов. У ряда строительных организаций наблюдается дефицит оборотных средств, ввиду отсутствия возможности привлечения долгосрочных банковских кредитов для реализации проектов жилой застройки. Кроме того,

необходимо учитывать, что в настоящее время застройщики несут ряд обязательных платежей, законодательно не предусматривающих каких-либо льгот, например, плату за аренду земельных участков под жилищное строительство, плату за технологическое присоединение к инженерным сетям и прочее. Всё это приводит к увеличению стоимости одного квадратного метра жилья, и, как следствие, снижению его доступности для граждан».

По-прежнему приоритетным направлением в региональном жилищном строительстве областные власти делают малоэтажное строительство. По данным областного департамента строительства, в 2012 году комплексной программой «Развитие жилищного строительства в Кемеровской области» предусмотрено построить 625 тыс. кв. метров малоэтажного жилья (из них 500 тыс. кв. метров приходится на долю индивидуального жилищного строительства), что должно составить по плану 53% от общего объёма ввода.

По состоянию на 1 июля 2012 года в

регионе построено 254,7 тыс. кв. метров малоэтажки (66% от введенных за первое полугодие 388,8 тыс. кв. метров), в том числе индивидуального жилья – 225,7 тыс. кв. метров. За 7 месяцев 2012 года объём ввода индивидуального жилья, по данным областного департамента, составил уже 277 тыс. кв. метров (2,7 тыс. домов), это 99% от уровня соответствующего периода 2011 года. Больше всего индивидуального жилья построили за этот период в Кемерове (43,2 тыс. кв. метров), Новокузнецке (36,7 тыс. кв. метров), Кемеровском районе (28,7 тыс. кв. метров), Новокузнецком районе (21,2 тыс. кв. метров), Таштагольском районе (17,8 тыс. кв. метров), Прокопьевске (16,9 тыс. кв. метров). В настоящее время комплексная малоэтажная застройка в Кемеровской области ведётся на 30 площадках, их общая мощность составляет порядка 2,5 млн. кв. метров.

## НЕ ТОЛЬКО ЖИЛЬЁ

Помимо жилого строительства, власти региона уделяют активное внимание строительству социальных объектов. По данным департамента строительства, за 2011 год и первую половину 2012 года в Кемеровской области построено, реконструировано и капитально отремонтировано более 150 социальных объектов. Среди наиболее крупных – Музыкальный театр им. А.К. Боброва, Губернский центр спорта «Кузбасс», региональный центр «Дзюдо», заканчивается работа над Собором Рождества Христова в Новокузнецке. В настоящее время продолжается строительство шести новых школ, их открытие запланировано на следующий год. К концу 2012 года планируется сдать в эксплуатацию 49 детских садов, что позволит ввести более 5 тыс. мест для дошкольников.

Среди объектов промышленного строительства на первом месте уже традиционно большие угольные стройки. Уже запущен в Прокопьевском районе угольный разрез «Первомайский» (ХК «Сибирский деловой союз»). До конца года планируется ввести в эксплуатацию разрез «Кыргайский Новый» (группа компаний «ТалТЭК») и три углеобогащательные фабрики – «Матюшинская» (ЗАО «Стройсервис»), «Черниговская-Коксовая» (ХК «СДС») и «Каскад-2» («Кузбасская топливная компания»). В сентябре планируется запуск первой очереди Яйского нефтеперерабатывающего завода («НефтехимСервис»). Несмотря на то, что на первый взгляд промышленного строительства ведётся меньше, чем жилищного, инвестиций в него намного больше. И, соответственно, значение для строительства и смежных отраслей. ■■■

# УТЕПЛИТЕЛЬ “ROCKSEAL” – НОВАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА НА РЫНКЕ КУЗБАССА

В настоящее время на рынке теплоизоляционных изделий в Кузбассе немало известных торговых марок, таких как “Rockwool”, “Izover”, “Knauf”, “Ursa”, но теперь у всех потребителей теплоизоляции в городах Кемеровской области появится возможность познакомиться с новой торговой маркой “ROCKSEAL”.

“ROCKSEAL” – это экологически чистый, абсолютно негорючий утеплитель на основе базальтового волокна. Предприятия нефтегазохимической промышленности, атомной отрасли, энергетики различных областей России уже оценили достоинства этой продукции, основным из которых является оптимальное соотношение цены и качества. Второе неоспоримое достоинство теплоизоляции “ROCKSEAL” – это то, что мы называем «местный производитель».

ООО «Машзавод БАСК» (г. Кемерово) модернизировал старое производство утеплителя на основе базальтового волокна, тем самым значительно улучшив качество производимой продукции и расширив ассортимент тепло- и звукоизоляционных изделий, а также огнезащиты. Новая торговая марка “ROCKSEAL” дала новую жизнь уже известному утеплителю.

Теперь, когда этот продукт оправдал кредит доверия среди крупных предприятий, руководство компании решилось на ответственный шаг. Весной этого года утеплитель “ROCKSEAL” появился в розничной сети строительных магазинов г. Кемерово, и городах Кемеровской области.

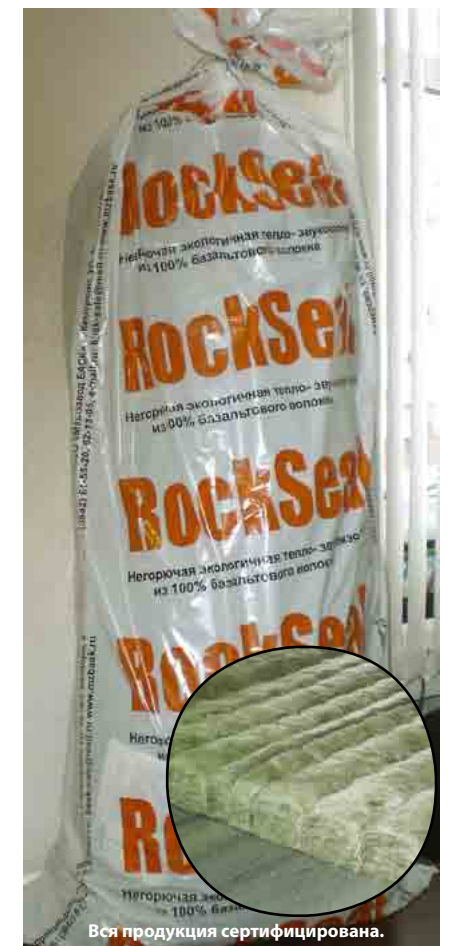
Наши земляки для нас – самые значимые покупатели и именно их мнение является для нас важным источником для дальнейшего развития этого производственного направления.

Сотрудники ООО «Машзавод БАСК» и торгового дома “ROCKSEAL” желают вам здоровья и поэтому производят и предлагают утеплитель природной чистоты, без каких-либо добавок и связующих. Мы желаем вам тепла, спокойствия и уверенности в завтрашнем дне, и поэтому наша продукция защитит вас не только от сибирских морозов, но и от огня, и шума.

ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ И ОГНЕЗАЩИТА  
**RockSeal**  
из 100% базальтового волокна

ООО «Роксил»  
г. Кемерово, ул. 40 лет Октября, 2;  
тел. 8(3842) 62-13-05  
e-mail: rockseal\_2010@mail.ru  
сайт: http://mzbask.ru

Информацию об адресах точек розничных продаж вы можете получить в офисе компании.



# ЭлитМонтаж

ООО «ЭлитМонтаж» предлагает Вам профессиональный подход в решении вопросов обслуживания (текущего, капитального и аварийного ремонта): систем теплоснабжения, электрических, водопроводных, канализационных сетей и оборудования.

Взаимовыгодное сотрудничество с нашей организацией имеет ряд преимуществ:

- Эксплуатация ведётся квалифицированным и аттестованным персоналом;
- Экономия на фонде заработной платы;
- Постоянный технический контроль состояния инженерных сетей и оборудования;
- Приведение технической документации в надлежащий вид. Дублирование всей документации в архиве нашей организации и быстрое ее восстановление в случае повреждения или утери;
- Проведение текущих ремонтов инженерных сетей и оборудования, а также своевременное предупреждение аварийных ремонтов;
- Аварийно-диспетчерская служба.

РФ, 650010, г. Кемерово, ул. Железнодорожная, 41; т.: 59-56-46, 28-78-11; e-mail: 595646@mail.ru

**ЗАДЕЛ НА БУДУЩЕЕ**

Стоит отметить, что, несмотря на отставание от плановых показателей жилищного строительства по области в целом, некоторым муниципальным образованиям удалось выполнить и даже перевыполнить семимесячный план. Так, Тяжинский район перевыполнил план на 50%, Осинники – на 23%, Крапивинский район – на 14%, город Березовский – на 6%, почти справился с поставленной задачей Кемеровский район (ввод 98% от плана). Сильно отстают от плановых показателей посёлок Краснотурбинский (введено всего 27% от запланированного), Калтан (20%), Проктопьевск (41%), Гурьевский район (44%) и Промышленновский район (47%).

Но насколько объёмы ввода отражают реальную ситуацию в строительстве? Необходимо отметить, что растут иные показатели отрасли. Так, по данным Кемеровостата, за первое полугодие объём работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», составил 54,02 млрд рублей, что на 17,8% выше по сравнению с первым полугодием 2011 года. По информации департамента строительства Кемеровской области, объём инвестиций, направленных строительными организациями региона в основной капитал, вырос за прошедший период ещё более значительно – до 147 млн рублей, что на 47% превышает уровень прошлого года.

Неплохо характеризует ситуацию в отрасли и объём начисленной среднемесячной заработной платы в строительстве – по данным Кемеровостата, за январь-апрель текущего года этот показатель вырос на 31,4% по отношению к аналогичному периоду прошлого года (более оперативных данных ведомство

пока не предоставляет). Для сравнения, в среднем по региону данный показатель увеличился на 18%.

Всё это говорит о том, что в текущем году строительными компаниями области было активно начато строительство с нулевого цикла на новых площадках. Исходя из минимального срока строительства дома в 1,5-2 года, свой вклад в объёмы вводимого жилья эти новые объекты внесут не ранее конца следующего года. В то же время некоторые участники рынка недвижимости выражают сомнения, что сделанный в этом году «задел» позволит области достигнуть заметного роста объёмов сданного жилья в ближайшие годы. «Небольшие строительные компании в кризис прекратили свою деятельность, продав свои площадки более крупным, – отмечает директор агентства недвижимости «Жилфонд» Ринат Маньянов. – В результате на рынке новостроек остались лишь крупные компании, но вести те объёмы строительства, которые велись до кризиса, им ресурсов не хватает».

Тем не менее, как сообщили «Авант-ПАРТНЕРУ» в областном департаменте строительства, в 2013 году кузбасским строителям предстоит построить 1,25 млн кв. метров жилья, что на 6% больше, чем в 2012 году. «В настоящее время полным ходом идет освоение площадок комплексной застройки в каждом крупном городе Кузбасса: в Анжеро-Судженске («Восточный жилой район»), Белово (микрорайон №3), Кемерове (микрорайоны №14 Заводского района; №7Б, 12, 15А Центрального района; №12, 13 Рудничного района), Ленинск-Кузнецком (квартал «Профсоюзный»), Новокузнецке (микрорайон №45-46 Центрального района, №14-14а Новоильинского района, кварталы А, Г, Е Ор-

джоникидзевского района), Полысаево (микрорайон №13), – добавляет собеседник «Авант-ПАРТНЕРА». – Именно на этих площадках будет обеспечен ввод жилья в 2013 году».

Отметим, что областные власти также ищут пути для повышения темпов строительства и увеличения доступности жилья для населения. Так, губернатор Кемеровской области Аман Тулеев 9 августа на губернаторском приёме, посвященном Дню строителя, предложил областному Совету народных депутатов и председателям местных Советов рассмотреть вопрос безвозмездной выдачи надёжным застройщикам брошенных земель для возведения недорогого и качественного жилья.

Второй шаг на этом пути – снижение бюрократических барьеров при получении разрешительной документации на строительство жилья. По данным губернатора, на сбор справок для получения разрешения на строительство у застройщиков на сегодняшний день уходит от 2,5 до 3 лет и миллионы рублей. «Все эти издержки добавляются в себестоимость квадратного метра жилья. Не случайно эксперты говорят, что сокращение сроков согласования, а главное, подавление коррупции, могут снизить общую себестоимость строительства жилья чуть ли не в половину», – отметил Аман Тулеев.

На уровне Правительства РФ уже принято решение к 2018 году снизить сроки получения разрешений на строительство в восемь раз. По мнению губернатора, в Кемеровской области это сделать нужно ещё раньше: «Надо убрать все эти процедуры и в 8 раз сократить сроки получения разрешений не к 2018, а к 2014 максимум, а лучше бы к 2013 году. В Юрге прилично!»

# КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД БФК – РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ СТРОИТЕЛЕЙ!

*На сегодняшний день БФК — один из признанных лидеров российского рынка светопрозрачных конструкций. Высокое качество комплектующих, сборки и сервиса, автоматизация процессов, внедрение инновационных продуктов и технологий — главные слагаемые долгосрочного успеха компании.*

Уже сейчас компания БФК вместе с постоянными партнерами, а их несколько десятков, сформировали портфель заказов до конца 2012 года. На корпоративном рынке Кузбасса в 2011 году было остеклено в общей сложности порядка 16-17 тысяч кв. метров, из которых 5 тысяч кв. метров в Кемерове и 11-12 тысяч кв. метров в Новокузнецке. В столице Кузбасса компания плодотворно сотрудничает с ООО «Строительная компания РемСтройТорг», ООО «КвартСтрой», ООО «Мостопоезд-833». На Юге Кузбасса сложились партнерские отношения с таким крупным застройщиком, как ЗАО Строительная компания «Южжубасстрой».

Компания БФК выполняла работы на многих интересных объектах, формирующих облик городов не только Сибирского Федерального Округа, но и далеко за его пределами. Следует от-

метить бизнес-центр «РосЕвроПлаза», здание «Сбербанка», гостиничный комплекс «Doubletree by Hilton» в Новосибирске, бизнес-центр по ул. Учебной, автоцентр BMW и Концертный зал в Омске, автовокзал в Новокузнецке Кемеровской области, здание Казначейства в г. Кемерово, жилые комплексы по всему Кузбассу, здания Арбитражных судов во многих городах России (Новосибирске, Красноярске, Кызыле, Пензе, Владивостоке, Новгороде, Ессентуках).

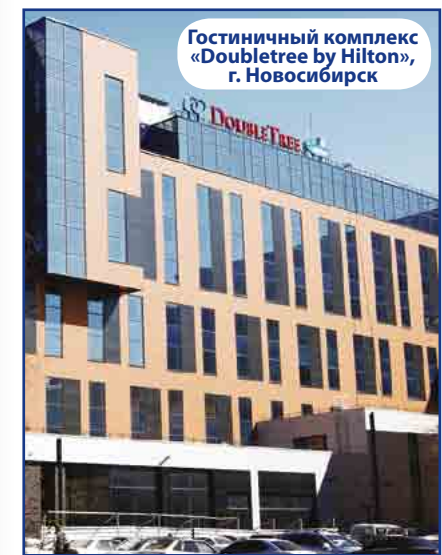
Сегодня компания предлагает клиентам весь комплекс работ по фасаду здания: окна, лоджии, ленточное остек-



ЖК Новый город, г. Новокузнецк

самым грамотным проектным решением, на рынке не так уж и много.

В компании применяется строгая система контроля: входной контроль сырья и комплектующих, операционный контроль на всех этапах бизнес-процесса, выходной контроль и периодические испытания готовой продукции. Немногие компании в состоянии столь системно заниматься этим вопросом. БФК одна из немногих, в условиях отмены нормативных актов в области строительства, провела добровольную сертификацию собственной технологии монтажа. Компания уверена в качестве своей продукции и квалификации монтажных бригад, именно поэтому дает 10 лет гарантии не только на продукцию и комплектующие, но и на монтажные работы! Подобных гарантий не может предложить ни одна компания!



Гостиничный комплекс «Doubletree by Hilton», г. Новосибирск

ЖК Новый город, г. Новокузнецк

пление, входные группы, светопрозрачные и навесные фасады, а также крыши, купола, внутренние перегородки, межкомнатные двери, рольставни и гаражные ворота – что называется, из одних рук. Для застройщика комплексный подход очень удобен, так как договор на разные виды работ заключается с одной организацией. Тем более что в данном случае БФК берёт на себя все работы от расчётов и проектных решений до воплощения идеи в жизнь. К тому же, таких компаний, умеющих произвести монтаж светопрозрачных конструкций, отвечающий

**Поздравляем с Днем строителя!**  
**Желаем коллегам удачных проектов, процветания, исполнения всех творческих планов и постоянного развития!**

На сегодняшний день БФК - это две площадки в Новосибирске и Красноярске общей площадью более 30 000 кв.м.

В состав ПГ БФК входят:

**БФК-производство**

монтаж и сервисное обслуживание пластиковых окон;

**БФК-Эксперт**

комплексное обслуживание строительных компаний;

**БФК-Персона**

обслуживание рынка малоэтажного строительства;

**БФК-Экструзия**

производство отделочных материалов из жесткого ПВХ;

Филиалы компании открыты в Омске, Томске, Кемерове, Новокузнецке, Барнауле, Красноярске, Абакане, Ачинске, Железногорске.

Дилерами компании являются более 150 организаций в городах Сибири и Дальнего Востока.

**БФК**

Новосибирск, ул. Фабричная, 6. т. (383) 217-90-30

Омск, пр. Маркса, 85; ул. Куйбышева, 81. т. (3812) 77-40-40

Томск, ул. Фрунзе, 96. т. (3822) 69-61-00

Кемерово, ул. 50 лет Октября, 13; б-р Строителей, 22.

т. (3842) 58-30-30

Новокузнецк, ул. Металлургов, 48. т. (3843) 99-12-12

Барнаул, ул. Ползунова, 55. т. (3852) 38-36-03

E-mail: partner@bfk.ru

www.bfk.ru



продвинулись в этом направлении: раньше, чтобы оформить земельный участок в собственность, восемь месяцев бежали, сейчас на эту же процедуру уходит всего три месяца».

### ПОДЪЁМ СТРОЙИНДУСТРИИ

О том, что строительство в регионе идёт активно, говорят и объёмы производства основных строительных материалов, темпы роста которых заметно опережают объёмы ввода жилья. Так, по данным областного комитета статистики, за 6 месяцев 2012 года на производство цемента в регионе выросло на 16,3% (до 1,38 млн. тонн), кирпича – на 40,8% (до 32,8 млн усл. кирпичей), железобетонных конструкций и деталей – на 6,1% (до 145 тыс. кв. метров), окон – на 55,2% (все данные приведены в сравнении с первым полугодием 2011 года).

Вслед за спросом растут и цены на основные стройматериалы. Как показывает статистика, за год строительные материалы подорожали в среднем на 7,2% (по отношению к июлю 2011 года). В том числе цемент – на 16,6%, шифер – на 10,3%, стекло оконное листовое – на 15,5%, кирпич – на 17%.

По данным областного департамента строительства, индекс промышленного производства по стройматериалам в первом полугодии 2012 года составил 113,6% к первому полугодию 2011 года. Объем отгруженных товаров собственного производства составил 7,861 млн. рублей (132,7% к уровню прошлого года). Инвестиции в

промышленность строительных материалов за первое полугодие 2012 года оцениваются в 451 млн. рублей (179% к уровню прошлого года).

«Увеличение производства основных строительных материалов за первое полугодие 2012 года связано с ростом строительства новых и модернизацией промышленных объектов, среди них Кемеровский домостроительный комбинат, завод Техно НИКОЛЬ-Сибирь в Юрге», – отмечают в департаменте строительства.

Сегодня в промышленности строительных материалов Кемеровской области работает около 360 предприятий (из них 50 крупных и средних), в том числе 2 цементных завода общей мощностью 4,8 млн. тонн цемента в год, 11 заводов по производству кирпича и стеновых блоков мощностью 217 млн шт. усл. кирпича в год, более 20 заводов по производству сборного железобетона, товарного бетона и раствора мощностью 730 тыс. кубометров в год, 4 завода крупнопанельного домостроения мощностью 380 тыс. кв. метров жилья в год, 14 карьеров по добыче нерудных строительных материалов мощностью более 11 млн. кубометров в год, один завод по производству мягких кровельных материалов мощностью 15 млн. кв. метров в год.

Кроме того, в сфере стройиндустрии реализуется ряд инвестиционных проектов. Так, в феврале ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский Деловой Союз» (СДС) завершило первый этап модернизации Кемеровского

домостроительного комбината (ДСК) – мощнейшего в регионе завода крупнопанельного домостроения. На очереди второй этап – создание новой линии по выпуску железобетонных изделий для строительства жилья серии «СДС 2010». Во втором полугодии 2012 года на ООО «Завод ТехноНИКОЛЬ-Сибирь» в Юрге запланировано открытие производственного корпуса по производству XPS утеплителя из экструзионного пенополистирола. Продолжается строительство Учунского цементного завода в Таштагольском районе, строительство цементного завода в Яшкино.

### ДЕНЕЖНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Судя по статистическим данным Банка России, задолженность по жилищным кредитам, выданным кредитными организациями физлицам, увеличилась в нынешнем году. Так, на 1 июля текущего года задолженность населения по жилищным кредитам в рублях составила 27,5 млрд. рублей (рост по отношению к аналогичному периоду прошлого года – на 25,4%). Из них 24,64 млрд рублей – по ипотечным жилищным кредитам (рост за год на 31,4%). Правда, на 18,2% снизилась задолженность по жилищным кредитам в иностранной валюте (с 922 млн. рублей на 1 июля 2011 года до 754 млн. рублей на 1 июля 2012 года), но это вряд ли можно считать показателем снижения привлекательности кредитования в целом.

По данным областного департамента строительства, за первое по-»



# СЕКРЕТЫ ДОСТУПНОГО КОМФОРТА



*Подарив столице Кузбасса новый микрорайон, построенный с учётом самых современных требований к комфорту и безопасности человека, компания «Проград» не останавливается на достигнутом – повышает качество строительства и разрабатывает собственные финансовые механизмы, позволяющие всё большему количеству людей реализовать свою мечту о новой и по-настоящему удобной квартире.*

Компания «Проград», аффилированная с одним из крупнейших в России вертикально-интегрированным холдингом «УГМК», появилась на строительном рынке Кемерово в 2005 году и всего за несколько лет уверенно заработала репутацию одного из лидеров отрасли. Именно благодаря «УГМК» и «Програду» впервые с 1982 года в Кемерово появился новый современный микрорайон, объединяющий в себе все преимущества комплексной застройки и позволяющий уйти от проблем с ветхими инженерными коммуникациями, нехваткой энергетических мощностей и унылого «советского» окружения.

По данным компании, с начала строительства в «Серебряный Бор» вложено более 4 млрд. рублей – помимо строительства жилых домов, львиная доля этих средств была направлена на проектирование и строительство внутриквартальных инженерных сетей, транспортных проездов, мест отдыха и объектов социальной инфраструктуры.

Особого внимания заслуживает выбор места для застройки – сосновый лес поблизости создаёт уникальную для промышленного Кемерово экологическую среду, а удобство транспортных развязок обеспечивает близость к центру города, что делает микрорайон особенно популярным среди молодых и наиболее экономически активных людей.

По мнению экспертов рынка недвижимости, именно благодаря этим факторам – грамотному выбору места для строительства, реализации принципов комплексной застройки территории, позволяющих жильцам вместе с новой квартирой получить в качестве бонуса

ещё и новую поликлинику, новую школу и детский сад для детей, ну и, конечно, новейшим технологиям строительства, – микрорайон «Серебряный Бор», прочно занял в Кемерово место одного из наиболее привлекательных мест для жизни.

Делая ставку на комфорт возводимого жилья и в то же время думая о повышении его доступности, «Проград» решительно отказался от таких неэффективных путей, как дешёвая неквалифицированная рабочая сила и низкокачественные строительные материалы. Более рациональным решением, обеспечивающим доступность квартир не в ущерб их качеству, оказалась разработка собственных финансовых механизмов для приобретения недвижимости в «Серебряном Бору».

На сегодняшний день «Проград» – единственный в Кемеровской области застройщик, предлагающий субсидирование процентной ставки по кредиту до 6%, выдачу займа на первоначальный взнос, а при соразмерном первоначальном взносе – предоставление беспроцентной рассрочки на выплату остальных денежных средств до одного года. Партнерами компании являются крупнейшие банки – ВТБ 24, Сбербанк, Уралсиб, а также АИЖК Кемеровской области.

На сегодняшний день компания предлагает вниманию покупателей два дома, каждый из которых по-своему уникален и без преувеличения станет достойным украшением города.

18-этажный «молодёжный» дом №10 – это небольшие доступные по цене однокомнатные и двухкомнатные квартиры (40 и 60 кв. метров соот-

ветственно). Также этот дом означает, что станет самой высокой «точкой» в городе.

«Клубный» дом №8 с переменной этажностью 6-8 этажей – это просторные квартиры (до 110 кв. метров), панорамное остекление и возможность спуститься в подземный паркинг прямо на лифте.

За исключением этих нюансов, подчёркивают в компании «Проград», жильцы обоих домов получат одинаковый уровень комфорта. Тем более, что оба дома построены по одной технологии – из монолитного железобетонного каркаса с кирпичным заполнением проемов и эффективным утеплением, места общего пользования отделаны керамогранитом. Разумеется, жильцы обоих домов получат и другие преимущества, ставшие уже привычными для всех жителей «Серебряного Бора» – охраняемая закрытая территория, вмонтированная система видеонаблюдения на каждом этаже, во дворах – детские игровые и спортивные площадки с травмобезопасным покрытием, а в качестве подарка – бесплатный доступ к системе Wi-Fi в течение первого года.

### ООО «Проград»

инвестиционная компания  
пр-т Шахтёров, 72  
тел. (3842) 440–800  
тел. (3842) 440–805  
po-novomu.ru  
office@progrand.kmr.ru



**СЕРЕБРЯНЫЙ БОР**  
жилой микрорайон на Радуге

лугодие 2012 года на территории Кемеровской области через банки было выдано 6,114 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 6,621 млрд рублей. Для сравнения, за аналогичный период 2011 года было выдано всего 3,472 тыс. кредитов на сумму 2,977 млрд рублей. Налицо рост объёмов ипотечного кредитования как по количеству выданных кредитов (на 76%), так и по суммам (в 2,2 раза). В целом же на жилищное строительство в Кемеровской области в 2012 году, сообщили в департаменте, предусмотрено свыше 30 млрд. рублей, из них 5,45 млрд рублей – это бюджетные средства, и 25,34 млрд рублей – средства из внебюджетных источников. За первое полугодие 2012 года объём бюджетных средств в общей сумме инвестиций, направленных на развитие жилищного строительства, составил 2,2 млрд рублей (16,5%). Значительную долю средств, направленных на строительство жилья, составляют средства федерального бюджета. В частности, по программе Минэнерго (ГУРШ) за январь-июнь 2012 года получено 665,9 млн рублей, для улучшения жилищных условий ветеранов и инвалидов – 500,4 млн рублей. Для переселения из аварийного и ветхого жилья в целом выделено 289 млн рублей, в том числе 187,4 млн рублей – средства Государственной Корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. В целях выполнения государственных обязательств по обеспе-

чению отдельных категорий граждан направлено 34,4 млн рублей из федерального бюджета.

Освоение средств федерального бюджета, предназначенных для местного развития (а это в первую очередь строительство жилья и социальных объектов) идёт, однако, с отставанием от плановых показателей. Это отметила Счетная палата РФ после рассмотрения результатов комплексной проверки соблюдения законодательства при осуществлении бюджетного процесса, а также эффективного и целевого использования межбюджетных трансфертов в Кемеровской области. Согласно сообщению, которое сделал департамент СП РФ в начале августа, «на протяжении ряда лет муниципальными образованиями Кемеровской области не обеспечивается освоение средств федерального бюджета на реализацию программ местного развития и обеспечения занятости для шахтерских городов, в результате средства ежегодно возвращаются в федеральный бюджет в виде остатков, а после подтверждения их потребности перечисляются обратно в областной бюджет. По состоянию на 1 января 2012 года остаток средств федерального бюджета составил 683,9 млн рублей (40,8 процента общего объёма поступивших средств)». Поэтому коллегия СП РФ решила направить представления губернатору Кемеровской области, главе города Кемерово, а также информационное письмо в Минэнерго России.

Из областного бюджета большая часть средств для поддержки жилищного строительства была выделена в первой половине 2012 года на обеспечение долгосрочных целевых займов (213,2 млн рублей) и социальных выплат (105,5 млн рублей). На реализацию подпрограммы «Комплексное освоение территорий в целях жилищного строительства» долгосрочной целевой программы «Жилище» за анализируемый период направлено 24,2 млн. рублей областных средств. На модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры – 341,9 млн рублей. На обеспечение жильём социально-незащищенных граждан направлено 25,4 млн рублей из консолидированного бюджета.

#### КЕМЕРОВО НА СТРОЙКЕ

По словам сертифицированного аналитика рынка недвижимости Российской гильдии риэлторов Галины Зыряновой, в первом квартале 2012 года в Кемерове велись строительные работы на начальной стадии на девяти площадках. Среди них – строительство четырёх домов этажностью от 6 до 8 этажей Фондом развития жилищного строительства Кемеровской области (ФРЖС) в микрорайоне №12 Рудничного района; строительство 16-этажного дома ООО «Проград» в этом же микрорайоне; строительство двух 10-этажных домов (в микрорайоне 76 Центрального района и микрорайоне №13 Рудничного района) ООО «Холдингвая компания «СДС-Строй»; строительство двух домов в Заводском районе Кемерово – 16-этажного в квартале №60 (ООО «Кемеровогражданстрой») и 12-этажного в микрорайоне №14 (ООО «Сибирьинвестхолдинг»). Плюс к этому, по данным аналитика, в первом квартале началось строительство ещё четырёх домов эконом-класса ХК «СДС-Строй» (в микрорайоне №12 Рудничного района и микрорайоне №7Б Центрального района).

Во втором квартале началось освоение ещё девяти новых площадок, в том числе в микрорайоне №14 посёлка Южный Заводского района (ООО «Тибет-СВ»), микрорайоне № 60а Заводского района (ООО «Сибград»), микрорайоне №13 Рудничного района (ООО «СДС-Финанс»), микрорайоне №12 Рудничного района, микрорайоне 76 Центрального района (ООО «СДС-Финанс»), а также в Центральном районе в микрорайоне №15А ООО «Сибирьинвестхолдинг» и на пересечении улиц Гагарина и Луговая (ООО «Тибет-СВ»).

По данным Галины Зыряновой, всего во втором квартале 2012 года в Кемерове в сегменте жилья «эконом-класса» в активной фазе строительства находились 43 строительные площадки. Это ■■■



– **Константин Владимирович, какие основные тенденции складываются на рынке жилой недвижимости в настоящее время? Корректируется ли в связи с ними стратегия развития компании?**

– В последнее время многие застройщики перешли на комплексное освоение больших площадок. Это связано со снижением возможности осуществлять точечную застройку в уже сформированной среде, которая имеет готовые дороги, благоустройство, объекты соцкультбыта. С одной стороны такая ситуация имеет свои плюсы для застройщиков: реализация новых идей, поиск интересных проектных решений не ограниченных существующей застройкой. Покупатели же квартир приобретают объекты недвижимости с более интересными планировками в современных микрорайонах, построенные на новых сетях, дорогах. Но и есть определенные недостатки, не все

Жилой комплекс «Созвездие»



площадки имеют школы и детские сады, развитые торговые сети в непосредственной близости от новостроек. Наполнение соцкультбытом происходит постепенно. Этот недостаток со временем устраняется. Сейчас на рынке преобладают проекты с ориентацией в сторону эконом-класса. Некоторые застройщики расширили пакет предложений входящих в стоимость квадратного метра: начиная от штукатурки стен, натяжных потолков, заканчивая полной отделкой квартиры. Конечно, наша стратегия также поменялась в соответствии с новыми реалиями: все предлагаемые к реализации наши объекты находятся именно в новых микрорайонах города Южный, 15-а квартал Ленинского района. Также изменилось отношение к содержанию выпускаемого продукта на рынок. Мы стараемся добиться максимальной потребительской ценности наших квартир, а именно: сейчас

## ООО «ИНВЕСТПРОЕКТ»: ПРОВЕРЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТНОСТИ

О кемеровском строительном рынке жилья, о том, как меняется стратегия строительной компании в соответствии с новыми реалиями наш корреспондент беседует с Константином ЕФИМОВЫМ, директором ООО «Инвестпроект».

мы применяем только самые проверенные и полюбвишиеся покупателям технологии – монолитное строительство, используя только силикатный кирпич в виде ограждающих конструкций с вентилируемым фасадом, а в ближайшее время планируем перейти исключительно на «мокрые фасады» как наиболее долговечные и удовлетворяющие всем теплосберегающим и безопасным требованиям. Кроме этого больше стараемся применять панорамное остекление, осуществили переход на полусухие стяжки, позволяющие потребителям получать полы полностью готовые под финишные покрытия, много уделяем внимания теплу в квартирах: закрываем весь контур здания утеплителем, не допуская

Жилой комплекс «Созвездие» дом №59



выхода в зону холода открытых строительных конструкций, это позволило перейти от балконов и лоджий к панорамным эркерам и «зимним садам», и конечно отделка мест общего пользования дорогостоящими материалами, что позволяет нашим покупателям чувствовать себя не менее комфортно чем в элитных новостройках.

– **Какие проекты реализует в настоящее время ваша компания, в чем их особенность, основные конкурентные преимущества?**

– Сейчас мы реализуем три проекта, два из которых строительство в городе Кемерово: группа домов жилого комплекса «Созвездие» в 14 квартале микрорайона Южный, а также строительство на 50 тыс. квадратных метров жилья в 15-а квартале Ленинского района, к сожалению, название ещё не придумано, но есть такая идея, что в этом проекте будет много фонтанов и красивые и зелёные дворовые территории. Третий проект – загородная недвижимость, коттеджный посёлок с ограниченным количеством домов (всего 36) на берегу реки Томь рядом с деревней Пугачи и Новостройка. Если говорить о конкурентных преиму-

ществах, то в «Созвездии» – это, безусловно, высокий уровень комфортности квартир при абсолютно демократических ценах Южного, кроме того, в этом комплексе мы бы хотели построить самую современную в городе детскую площадку. Южный достаточно обжитый район и имеет новую школу и садик, большое количество магазинов.

В 15-а квартале будут использоваться проекты, апробированные в «Созвездии». К ним мы применим некоторый рестайлинг,

Усадьба Пугачи



чтобы внешний вид домов и вообще среда микрорайона привлекала своим удобством и комфортом. Многие наши потребители уже сейчас задумываются не только о том, насколько комфортно им проживается в своей квартире, но и как удобен двор и даже улица, на которой находится дом. Поэтому в этом квартале будет сделан упор на экстерьерные элементы.

Что касательно загородного проекта «Усадьба Пугачи», то сейчас мы реализуем дома первой очереди строительства. Это загородные дома высокой степени готовности, в которых практически не нужно выполнять отделку, все коммуникации имеют централизованное обслуживание, охрану. И главное, что это одно из самых живописных мест в окрестностях города Кемерово всего в 10-15 минутной доступности. Акцент сделан на том, что это будет уединенное место, где будет много природы и мало урбанизации, что позволит более полноценно отвлечься от городской суетливой жизни.



ООО «Инвестпроект»

пр. Ленина, 90/2,  
ГК «Кристалл» – левое крыло; 2, 7 этаж;  
Центр продаж: моб. 33-55-77  
www.sihdom.ru



на 26% больше, чем в первом квартале 2011 года. Для сравнения, введено в эксплуатацию за этот период (апрель-июнь) в Кемерове лишь 4 дома эконом-класса общей площадью 24,7 тыс. кв. метров. Дефицит предложения на фоне этих процессов неизбежен.

#### ДЕФИЦИТ МЕСТА ПОД КРЫШЕЙ

«Во 2 квартале 2012 года появились в продаже объекты на ранней стадии строительства, – продолжает Галина Зырянова. – В то же время чем выше степень готовности дома, тем меньше таких объектов на рынке предлагается к продаже. Растёт дефицит «готового жилья». «Предложение начинает сокращаться, поэтому и цены на жильё сейчас растут, – соглашается Евгений Мордовин, генеральный директор ООО «Проград». – Дело в том, что на рынок в прошлом году и в начале этого поступили те объекты, которые были начаты ещё до кризиса и были приостановлены в 2009 году. Когда кризис закончился, их очень быстро можно было достроить и вывести на рынок. Но они

продаются, заканчиваются, и цены начинают понемногу увеличиваться. В этом году строительство по нулевому циклу идёт очень активно. К примеру, в районе Радуги все земельные участки начинают застраиваться. Но минимальный срок строительства – 1,5 года, поэтому эти объекты будут завершены не ранее конца следующего года».

По данным Галины Зыряновой, ещё весной и в начале лета на рынке недвижимости сохранялся высокий уровень покупательского спроса, начавшийся прошлым летом: «Цены демонстрировали положительную динамику, однако темпы роста снизились. За второй квартал средняя цена 1 кв. метра увеличилась на 1,8%, за полугодие – на 5%. До конца текущего года ожидаемый прирост средней цены составит 5-7%. Осваиваются новые площадки, растут темпы и объёмы строительства. Всё больше застройщиков анонсируют начало продаж на ранней стадии строительства». Но уже в третьем квартале участники рынка заметили снижение спроса на жильё.



«Конечно, спад в летний период – это сезонное явление, но снижение всё равно заметно, – рассказывает Ринат Маньянов. – Я связываю его с общеэкономической ситуацией – многие угольные компании переходят на сокращённую рабочую неделю, уголь скапливается у них на складах, соответственно, прибыль тоже сокращается. Откуда в этих условиях у людей будут деньги на покупку жилья? Вполне вероятно, что снижение спроса продолжится и в дальнейшем. Что касается цен, которые устанавливают застройщики на свои объекты, то они вполне «реальные», но вот что будет с ними на фоне дальнейшего снижения спроса...». Согласно прогнозам Рината Маньянова, застройщики не будут спешить со снижением цен, попытаются стимулировать продажи более высокими вложениями в маркетинг и в рекламу. Но в итоге, если общеэкономическая ситуация в стране не улучшится, им всё равно придётся пойти на уступки в цене.

#### ПОЛИТИКА ЭКОНОМИИ

По-прежнему на кемеровском рынке новостроек преобладают объекты классов «эконом» и «эконом+». Среди редких исключений эксперты называют новостройки «Кемерово-Сити» и «Золотые купола» (ООО «СДС-Финанс»), а также объекты АСО «Промстрой» в жилых комплексах «Каравелла» и «Мегаполис». В то же время и в сегменте экономического жилья происходят изменения. По информации Галины Зыряновой, доля жилья «эконом+» в общем объёме новостроек во втором квартале 2012 года по сравнению с первым кварталом не изменилась. А вот количество объектов класса «эконом-панель» на первичном рынке продолжает уменьшаться (-8%) за счёт увеличения доли жилья более высокого класса. Данная тенденция сохраняется уже на протяжении последних девяти месяцев.

Как сообщил Аман Тулеев на губернаторском приёме в честь Дня строителя в начале августа, рано или поздно панельные дома в Кузбассе придётся сносить, поскольку «строить из панели в Сибири невыгодно – слишком много тепла такие дома отдают на улицу».

Среди районов Кемерова лидирующие позиции по количеству строящихся домов удерживает Рудничный район – по данным Галины Зыряновой, по состоянию на июнь 2012 года на него приходится 44% новостроек города. Продолжает уменьшаться доля микрорайона Южный Заводского района – по итогам второго квартала она сократилась на 4 процентных пункта и составляет сегодня 20%. ■

# АТБ ИДЁТ НА ЗАПАД

Чуть больше полугода в Кемерове работает операционный офис «Азиатско-Тихоокеанского Банка» (ОАО). За этот короткий срок кредитной организации удалось главное – найти своих клиентов. О том, как АТБ удаётся выдерживать рыночную конкуренцию «Авант-ПАРНЕРУ» рассказала управляющая офисом Анастасия ПЕНЗИНА.



– Анастасия Владимировна, первый год работы банка в новом регионе – это всегда время активного освоения рынка. Что удалось сделать АТБ в Кемеровской области?

– Действительно, начало работы банка на новой территории – это всегда экспансия. АТБ сейчас активно осваивает Западную Сибирь. Естественно, в прошедшие полгода главная наша задача состояла в том, чтобы сформировать профессиональную сплочённую команду. Могу с уверенностью сказать, что нам это удалось. Как известно, это – уже половина успеха. А что ценит клиент? Профессионализм и качество обслуживания!

Сейчас мы развиваем бизнес на земле Кузбасской! Помимо офиса в Кемерове, мы уже открыли подразделения в Прокопьевске, а до конца года мы запустим офисы в Новокузнецке, в Юрге, в Белове и в Ленинске-Кузнецком, плюс, дополнительно три офиса откроются в Кемерове. Уже в третьем квартале клиентов будет готов принять центральный офис на ул. Островского.

Также мы открыли подразделения за пределами Кемеровской области – в

Алтайском крае, где клиенты могут воспользоваться всем спектром банковских услуг.

Наши планы довольно амбициозны. Поставлена задача по итогам двух лет присутствия банка в регионе завоевать долю в 5% в рознице и в секторе малого и среднего бизнеса.

– Задача, действительно, достаточно претенциозна для конкурентного банковского рынка. Каковы преимущества АТБ в борьбе за клиента?

– АТБ – это универсальный банк. Мы работаем как с физическими, так и с юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями. Банк одинаково активен и в рознице, и в сотрудничестве с субъектами среднего и малого бизнеса.

Наше преимущество на рынке, на мой взгляд, заключается в том, что ко всем без исключения клиентам мы находим индивидуальный подход. Кроме того, мы предоставляем достаточно широкий спектр услуг. Например, для физических лиц это и большой выбор срочных вкладов с привлекательными ставками – до 12,8% годовых, и ипотечные программы со сроком кредитования до 30 лет, с возможностью

Поздравляю жителей Кузбасса с профессиональным праздником – Днём Шахтёра! Желаю сибирского здоровья, благополучия и долгих лет жизни!

ные платежи от населения в рамках программы «Федеральная система город». Мы стремимся к тому, чтобы пришедший к нам клиент получил всё в одном месте.

Банк активно работает по VIP-направлению, где возможности для клиентов ещё шире.

У нас привлекательные предложения как для среднего, так и для малого бизнеса. К примеру, помимо классических продуктов, таких, как расчётно-кассовое обслуживание и кредитование, мы занимаемся инвестиционным кредитованием – до 64 месяцев.

Отмечу, что наши продукты уже получили одобрение клиентов. Мы реализовали ряд инвестиционных проектов на строительство и приобретение торговых центров.

Интересными продуктами нашего банка для бизнеса, на мой взгляд, могут стать и валютный контроль и валютно-обменные операции, а также торговое

Сегодня «Азиатско-Тихоокеанский Банк» – один из крупнейших региональных банков Восточной Сибири и Дальнего Востока, уверенно входящий в топ-100 российских банков по всем показателям финансовой деятельности. Его бурный рост в последние годы позволил ему буквально ворваться в когорту самых успешно развивающихся финансовых институтов России.

АТБ постоянно расширяет свою территорию присутствия. На сегодняшний день филиальная сеть банка включает 230 отделений в 100 населённых пунктах 18 регионов страны от Камчатки до Урала.

Активы банка превышают 70 млрд рублей, собственные средства – более 8 млрд рублей. В банке обслуживаются более 500 тысяч физических лиц и более 25 тысяч корпоративных клиентов. Сеть банкоматов насчитывает более пятисот банкоматов и POS-терминалов.

Банк – участник Системы страхования вкладов.

использования средств материнского капитала, и получение кредита под залог имеющегося жилья.

Банк сотрудничает с различными системами переводов денежных средств: Золотая корона, Western Union, Contact, CyberPlat (Anelik, Юнистрим, Аллур, БыстраяПочта, АзияЭкспресс, Лидер, MoneyGram, Интер Экспресс, Intel Express) принимаем коммуналь-

финансирование. При этом мы работаем не только с евро, и долларами, а также и с китайскими юанями. Банк занимается ведением внешнеэкономической деятельности, операциями с драгоценными металлами.

Наша задача – найти оптимальный способ и продукт для решения конкретных финансовых задач одного человека, или даже целой компании.



## О СТРОИТЕЛЬСТВЕ МАЛОЭТАЖНЫХ ДОМОВ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**ЛЮДМИЛА КОНСТАНТИНОВНА НЕФЕДОВА,**  
ДИРЕКТОР ГАУ КО «НЦС», К.Э.Н., ДОЦЕНТ, ПОЧЁТНЫЙ СТРОИТЕЛЬ РОССИИ

*История массового малоэтажного жилищного строительства началась с 40-х годов в США сразу после 2-ой мировой войны для людей с небольшими доходами. Строительство велось в кредит, с ежемесячными взносами 100-120 долларов. Затем во многих странах стали строить такой тип жилья.*

В России мы начали серьезно заниматься строительством малоэтажного жилья с развитием ипотечного кредитования в начале XXI века. К 2015 году поставлена задача по строительству до 90 млн. м<sup>2</sup> жилья ежегодно, в том числе 54 млн. м<sup>2</sup> – по малоэтажному строительству.

Общий объем малоэтажных жилых домов в России около 920 млн. м<sup>2</sup>, что составляет 30% общего жилого фонда России.

**По данным Росстата по Кемеровской области на 01.01.12 г. жилой фонд составляет 61544 тыс. м<sup>2</sup>, в том числе:**

- в многоквартирных жилых домах 42377 тыс. м<sup>2</sup> - 69%;
- в индивидуально-определенных зданиях 18113 тыс. м<sup>2</sup> - 31%.

В среднем, в 2011 году на одного жителя Кемеровской области приходилось 22,4 м<sup>2</sup> жилья (см. рисунки 1, 2).

Стоимость строительства коттеджа при массовой застройке в коттеджных поселках по итогам 2011 года составляла 37,0 - 40,0 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> (первичный рынок).

Средняя стоимость 1 м<sup>2</sup> малоэтажных жилых домов в коттеджном посел-

ке на вторичном рынке варьируется от 40 тыс. руб. в зависимости от конструктива дома и района расположения.

Доля малоэтажного жилья в общем объеме ежегодного строительства в Кузбассе составляет 35%. Намечено на 2012 год ее довести до 45%.

**На уровне правительства ведутся программы по малоэтажному строительству с учетом:**

- возможности малоэтажной типовой застройки для разных регионов России;
- использования современных технологий для сокращения времени строительства малоэтажных домов (весь процесс возведения коробки здания должен занимать от месяца до полугода);
- рыночной стоимости, которая для таких домов должна быть сопоставима с ценой жилья эконом-класса в многоэтажных домах.

**За последние три года на законодательном уровне проведена следующая работа:**

- приняты изменения в ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» (№161-ФЗ от 24.07.2008), в соответствии с которыми до 60%,

переданных в Фонд РЖС земель, будут использованы для малоэтажного строительства;

- благодаря поправкам в Градостроительный кодекс, индивидуальные дома и многоквартирные дома с количеством этажей не более трех не требуют государственной экспертизы проектной документации, а также отменен НДС по договорам долевого участия;

- принят Закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (№ 261-ФЗ от 23.11.2009), который обяывает застройщиков производить дома отвечающие высоким требованиям энергоэффективности и экологичности;

- в стадии законопроекта находятся предложения об использовании до 50% (170 тыс. руб.) материнского капитала на малоэтажное жилищное строительство при получении на него соответствующих разрешений (остальные 50% - через 6 месяцев после начала строительства).

**Федеральной властью принята подпрограмма «Комплексное освоение и развитие территорий в целях жилищного строительства», которая является частью федеральной целевой программы «Жилище» на 2011 г.-2015 г.**

В рамках выполнения этой программы будут реализованы мероприятия по предоставлению субсидий бюджетов РФ на развитие социальной инфраструктуры для строительства жилья эконом-класса, а также субъектов РФ, на возмещение затрат по уплате процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на цели строительства жилья эконом-класса, включая обеспечение земельных участков инженерной инфраструктурой.

Для развития транспортной инфраструктуры предусмотрены субсидии бюджетам субъектов РФ на обеспечение автомобильными дорогами новых микрорайонов массовой малоэтажной и многоквартирной застройки жильем эконом-класса.

**Общий объем финансирования данной программы составит 350,1 млрд. руб., в том числе:**

- средства федерального бюджета составляют – 30%;
- средства бюджета субъектов РФ и местных бюджетов – 22%;
- частные инвесторы привлекут в проект – 48%.

**Государственное частное партнерство для реализации проекта малоэтажного строительства заключается в следующих полномочиях участников:**

1. Государство правомочно включать проект в Федеральную целевую программу «Жилище», в программу «Переселение граждан Российской Федерации из ветхого и аварийного жилищного фонда», выделяет лимиты АИЖК по разработанному ипотечному продукту «Дом с участком».

2. Правительство субъекта федерации проводит подготовку земель вблизи города, проводит аукцион, финансирует и строит инженерные сети водоснабжения и водоотведения к границе поселка, социальные и бытовые объекты. Данный орган власти компетентен регулировать тарифы локальных поставщиков энергоресурсов.

3. Поставщик энергоресурсов финансирует и строит инженерные сети электроснабжения и газоснабжения к границе поселка за счет собственных инвестиционных программ, затем принимает их на свой баланс для дальнейшего содержания и эксплуатации.

4. Инвестор производит строительство по цене Минрегиона, прокладывает внутрипоселковые дороги и сети. Инвестор обязан привлечь инвестиции в экономику региона за счет создания новых рабочих мест, налоговых отчислений.

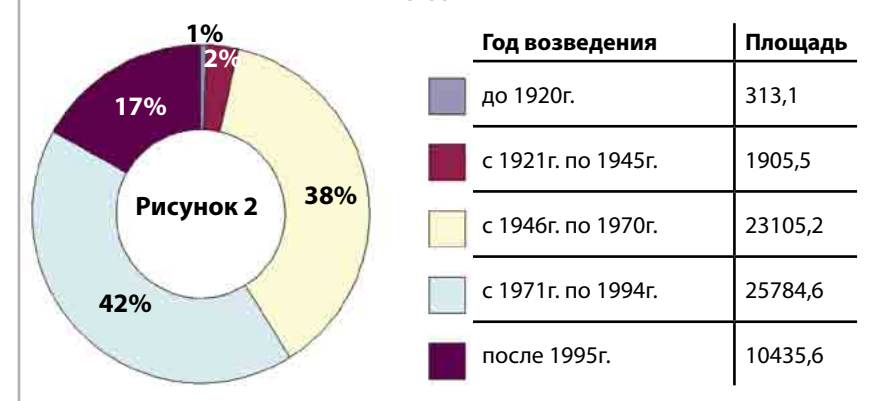
Для этого необходимо решить вопросы по развитию инженерной и социальной инфраструктуры, построить дороги за пределами городской черты. За таким строительством будущее!

Одновременно необходимо уложиться в стоимость строительства 30 тыс. за 1 м<sup>2</sup>.

По фактическим затратам стоимость малоэтажного строительства на 30-40% больше, чем многоэтажное строительство, которое экономически выгодно для застройщика, подрядчика, жителя.

Коттеджи пока не являются проектами повторного применения, так как жители хотят индивидуального подхода.

**ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО ГОДАМ ВОЗВЕДЕНИЯ (ПЛОЩАДЬ В ТЫС. М<sup>2</sup>)**



**6 июня 2012 года в рамках круглого стола в Кузбасском технопарке обсуждалась тема «Энергоэффективное домостроение в Сибири».**

Приглашено было более 30 заинтересованных организаций, которые имеют опыт и понимают трудности при строительстве энергоэффективных домов и при массовой застройке жилыми домами, т.к. дома должны быть востребованы и через 100-150 лет, а не просто войти в статистику приростом квадратных метров.

**В настоящее время перед строительными и проектными организациями встали следующие задачи:**

1. Определение типов домов эконом-класса, создание для них норм объемно-планировочных и архитектурных

решений, определение строительных технологий, разработка технологических карт, применяемых материалов и комплектующих.

2. Определение инженерных систем (отопление, водоснабжение, канализация, электроосвещение, утилизацию отходов и т.д.).

3. Подготовка новых расценок.
4. Составление энергетических паспортов.

5. Получение справедливой себестоимости.

6. Определение стоимости ежегодного содержания дома, в том числе с использованием автоматического регулирования систем отопления, кондиционирования и вентиляции. ■



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**



## СПЕЦИАЛИСТЫ ДЛЯ РЕГИОНА

Современная система высшего образования давно уже работает не столько в качестве социального института, сколько в качестве одной из отраслей рыночной экономики, одной из сфер услуг. Рынок образовательных услуг сегодня уже насыщен, особенно учитывая образовавшийся в результате «демографического провала» настоящий дефицит абитуриентов. Однако и потребность в грамотных специалистах непрерывно растёт. На рынке образовательных услуг существуют свои спрос и предложение, которые, как правило, отвечают потребностям рынка труда каждого региона. А поскольку «продукцией» высших учебных заведений сегодня являются не просто подготовленные выпускники, а специалисты востребованные, каждый региональный вуз в своём развитии следует своим курсом.

### НА НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ

В настоящее время система высшего профессионального образования Кемеровской области включает 10 самостоятельных государственных высших учебных заведения. В их числе классический университет, КемГУ, два технических университета – КузГТУ и СибГИУ, университет культуры и искусств – КемГУКИ, две академии – медицинская, КГМА, и педагогическая, КГПА, а также четыре института – пищевой промышленности, КемТИПП, сельскохозяйственный, КГСИ, институт федеральной службы исполнения наказаний КИФСИН.

Сюда нужно добавить три крупных территориально обособленных подразделения государственных вузов, расположенные за пределами области – филиал Российского государственного торгово-экономического университета, РГТЭУ, и филиал Российского заочного института текстильной и легкой промышленности в Кемерове, а также филиал Томского политехнического университета в Юрге. Помимо этого, в Кемеровской области осуществляют образовательную деятельность ряд филиалов государственных и негосударственных образовательных учреждений высшего профессионального образования других регионов: Москвы, Санкт-Петербурга, Томска.



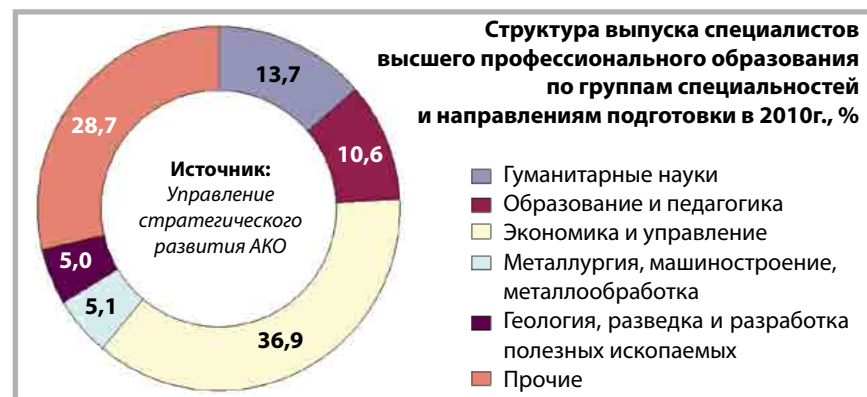
По словам Анатолия Попова, самый большой конкурс в КемТИПП на экономическом блоке – до 45 человек на место, в блоке сервиса – 25, в остальных около 4-х

Понятно, что в такой ситуации между вузами идёт и обостряется конкурентная борьба за абитуриентов. Самым сильным аргументом в этой борьбе является главный критерий образовательного учреждения – качество образования. Но не только. Например, недавно избранный на пост ректора КемГУ, доктор исторических наук, про-

фессор Владимир Волчек формулирует общую программу развития университета как триединую задачу, объединённую формулой «профессионализм, порядочность и патриотизм»:

«Это главные задачи общей программы развития нашего университета по повышению качества подготовки специалистов. Иначе современному вузу невозможно выдержать ту жёсткую конкуренцию, которая сложилась сегодня как на рынке образовательных услуг, так и на рынке труда в целом. Мы учитываем потребности времени. Уже в прошлом году в нашем университете был открыт ряд новых специальностей, связанных с фундаментальной прикладной химией, геологией, экологией и природопользованием, международным правом. В этом учебном году с 1 сентября появятся новые специальности в области математики и компьютеризации, туризма и регионоведения, психологии служебной деятельности, адаптивной физической культуры. На сегодняшний день нашими специалистами разработано 240 новых учебных курсов со всем комплексом методического обеспечения. В целом в университете на 2012 учебный год заявлен приём по 14 направлениям подготовки бакалавров, одной программе подготовки специалистов и 5 направлениям подготовки магистров».

В этом году количество бюджетных мест в КемГУ почти не изменилось, если в 2011 году мест, финансируемых из федерального бюджета, было 1647, то в 2012 их стало меньше всего на 10. В университете сохраняется конкурсная ситуация: в этом году на разные направления обучения подано около 7 тысяч заявлений (в прошлом 5 тысяч). Традиционно высокий конкурс виден на таких специальностях как экономика, менеджмент, международные отношения, реклама и связи с общественностью, психология, политология, государственное и муниципальное



ufi Всемирная ассоциация выставочной индустрии  
 Российский союз выставок и ярмарок  
 Кузбасская торгово-промышленная палата  
 Выставочная компания "Кузбасская ярмарка"

# 9-12 октября 2012 г.



## ХІХ СИБИРСКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ

специализированные выставки



Промышленная и коммунальная энергетика



ВВТК-2012



Промышленная безопасность



Металлургия



Сварка



Машиностроение



Автоматизация



Экология Сибири

г. Новокузнецк, ул. Автотранспортная, 51

т./ф.: (3843) 32-11-13, 46-63-72, 46-49-58

E-mail: [energo@kuzbass-fair.ru](mailto:energo@kuzbass-fair.ru), <http://www.kuzbass-fair.ru>

управление. В среднем, конкурс на них составляет 20-30 человек на место. Вместе с этим, по словам ректора, конкурс сложился и на ряде естественных и точных направлений.

Открытие новых направлений и специальностей, подготовка новых программ идут в современных вузах ежегодно. В таком специфичном вузе, как Кемеровский институт пищевой промышленности, готовят специалистов более чем по тридцати направлениям.

– Сегодня КемТИПП только по госзаказу на бюджетной основе готовит студентов по 34-м направлениям по трём уровням подготовки – бакалавр, специалист, магистр, – говорит проректор КемТИППа, доктор технических наук, профессор Анатолий Попов. – В этом году контрольные цифры приёма на первый курс составляют 924 человека. Идёт работа по методическому обеспечению шести новых направлений и профилей подготовки бакалавров и магистров, открытых по инициативе КемТИПП.

Статистика показывает, что наиболее популярными направлениями в КемТИПП являются экономика, менеджмент, маркетинг, сервис, товароведение, биотехнология, пожарная безопасность. На эти направления самый большой конкурс на экономическом блоке – до 45 человек на место, в блоке сервиса – 25, в остальных около 4-х.

Кроме новых направлений появились и новые схемы обучения. Они обусловлены новыми стандартами и отличаются от прежних тем, что в них большая роль уделяется самостоятельной работе студента. То есть преподаватель теперь не только носитель знания и контролёр, но и учитель того, как самостоятельно учиться. Закрепляются новые приоритеты обучения – это качество образования и связь его с соответствующей отраслью промышленности.

#### ВУЗЫ И РЕФОРМЫ

Наиболее значимые реформы в новом учебном году ожидают Кузбасский государственный технический университет. Его учёный совет поддержал предложения о проведении масштабной реорганизации вуза в рамках Программы стратегического развития до

2020 года. В КузГТУ полным ходом идёт модернизация образовательных программ подготовки специалистов в области добычи и переработке угля, для нефтехимии, машиностроения, транспорта, строительства, программ энергосбережения и новых отраслей экономики Кузбасса. Уже с 1 сентября внутри университета откроются профильные институты: горный, энергетики, эконо-



Владимир Ковалев: «Реорганизация Кузбасского государственного технического университета не придумана кем-то – это требование времени»

мики и управления, химических и нефтегазовых технологий, промышленной безопасности и экологии, институт дополнительного профессионального образования.

«Реорганизация Кузбасского государственного технического университета не придумана кем-то, – говорит ректор КузГТУ, доктор технических наук Владимир Ковалёв – просто это – требование времени. И оно выходит из желаний собственников и руководства промышленного сектора экономики Кузбасса всех направлений: угольной и химической промышленности, строительной отрасли, машиностроения, автотранспорта. Весь блок вопросов, которые мы сегодня рассматриваем при реформировании университета, направлен на удовлетворение интересов промышленности региона и России»

в целом. Исходя из этого, мы составили подробную программу стратегического развития, которую прописали на период до 2020 года. Программа содержит все вопросы, связанные с модернизацией и реорганизацией, с изменением структуры университета в целом. Но самое главное то, что при разработке этой программы мы предусмотрели развитие блока, связанного с развитием науки и инновациями. Поэтому сегодня мы трансформируем университет с выделением научно-образовательных центров и созданием ряда институтов: горного института, института химии, экономики и управления, энергетики, промышленной безопасности и экологии, института дополнительного профессионального образования».

Кроме структурной реорганизации в КузГТУ собираются целенаправленно развивать науку, справедливо полагая, что без неё не может быть настоящего университета.

Здесь оценивают свой потенциал для этого как весьма приличный – это около ста докторов наук и трёхсот кандидатов. Наличие таких кадров позволяет заниматься не только преподавательской деятельностью, но и продвигать науку, сопрягая этот процесс с потребностями экономики региона. Сейчас университет активно развивает своё сотрудничество с Кузбасским технопарком. Оценен и рынок научных внедрений: уже сейчас, по мнению специалистов КузГТУ, наблюдается очень большой спрос от промышленников на разработку проектов, технологий, нормативных документов и всего, что связано со статусом научных работ и их внедрением в производство. Развитие научных исследований даст возможность для новых потоков финансирования и, как следствие, повысит качество подготовки специалистов.

#### «КЛАССИКИ» И «ТЕХНИКИ»

О том, какие именно направления следует открывать и какие специальности требуют внимания и поддержки, думают в каждом без исключения вузе. Ориентироваться в этом можно по двум разным (а иногда просто взаимоисключающим) показателям: спроса со стороны абитуриентов и потребностей рынка труда. По мнению Владимира Волчека инструментов для определения того, какие именно и какого качества специалисты востребованы сегодня, существует несколько. «Во-первых, это всегда связано с общей экономической направленностью самого региона. И если Кузбасс традиционно сложился как угольно-сырьевой, металлургический и химический регион, то эти обстоятельства должны»

#### 5 ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ИМЕЮЩЕЙ НАИБОЛЬШУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В КАДРАХ В 2010Г., ЧЕЛОВЕК

Строительство	26178
Обрабатывающие производства	23021
Оптовая и розничная торговля, бытовые услуги	19544
Операции с недвижимостью	15663
Государственное управление, военная безопасность, обязательное социальное обеспечение	12840

Источник: Управление стратегического развития АКО

## У Вашего бизнеса есть свой сайт?

Персональная страница Вашей организации уже работает в



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.

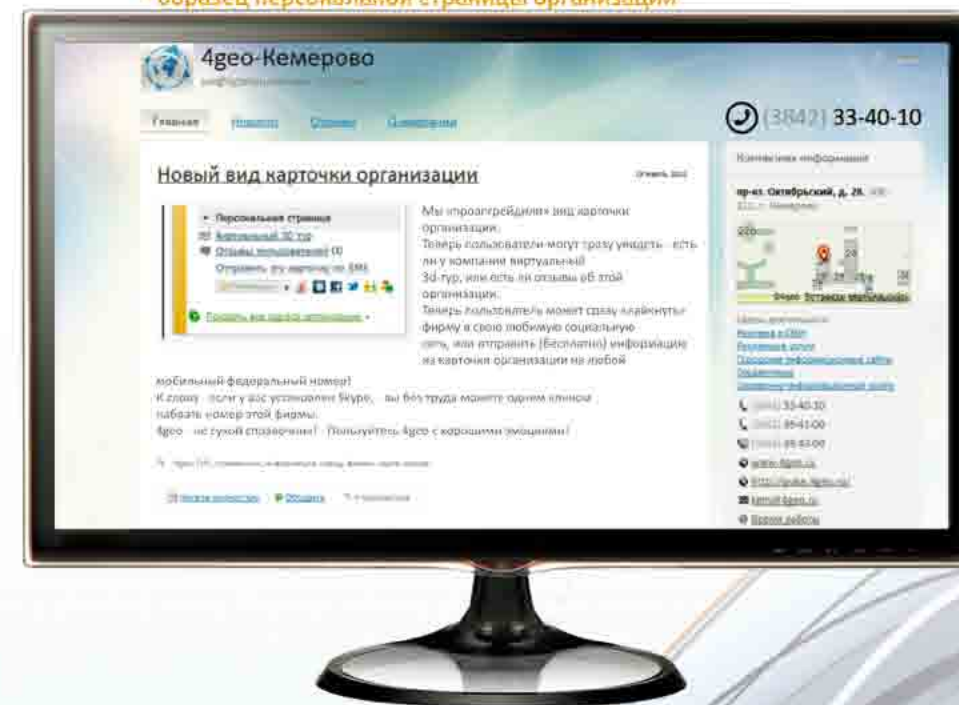
По умолчанию, на странице Вашей организации отображается:

- 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](http://www.4geo.ru). Работает на разных операционных системах: **Windows, Linux, MacOS, Solaris, OS Android**. Распространяется БЕСПЛАТНО.

карта справочник новости погода 3d-панорамы афиша  
kem@4geo.ru (3842) 33-40-10

учитывать даже наш вуз, являющийся классическим университетом. Возникает вопрос: а как же это можно обеспечить? Как мы можем непосредственно влиять, к примеру, на улучшение инженерной подготовки специалистов угольной или металлургической промышленности? Я так отвечаю на эти вопросы своим коллегам – ректорам техническим вузов: именно мы здесь являемся ключевым звеном, поскольку как раз Кемеровский госуниверситет готовит будущих преподавателей физики, химии, математики, а именно это и определяет успех будущей подготовки каждого инженера на самом старте. Только человек, имеющий хорошую базовую подготовку по точным и естественным наукам, сможет продолжить обучение по инженерной специальности. А кто готовит учителей? Именно классический университет и педагогическая академия. То есть, мы возводим тот самый фундамент, на котором складывается та самая база для подготовки к обучению в различных вузах инженеров, конструкторов, архитекторов, врачей. А развитие их уровня подготовки – это современное требование принципа реструктуризации нашей промышленности и приоритеты её инновационных отраслей. Кроме того, внедрение инноваций, помимо качества подготовки специалистов, требует развития научных исследований, которые также сосредоточены тоже в классическом университете. И ещё одна важная роль классических университетов в том, что именно здесь готовятся специалисты-гуманитарии. А без их качественной подготовки нам не удастся решить вообще ничего – именно гуманитарная составляющая отличает грамотного техника или инженера от робота, ведь только человек, умеющий грамотно говорить на своём родном языке, знающий историю своей страны, её историю и культуру, может положительно влиять на своё окружение, преобразуя его в лучшую сторону. Поэтому я убеждён

в том, что будущее нашей страны во многом зависит именно от состояния региональных классических (а вовсе не провинциальных!) университетов».

Естественно, что и технические вузы хорошо знают собственные приоритеты. В КузГТУ, к примеру, хорошо видят, как год от года повышается востребованность в инженерно-технических специалистах. По мнению специалистов заметно, что динамика роста инвестиционной составляющей в Кузбассе стала замедляться. В процессе многочисленных встреч с руководства вуза собственниками крупных компаний обнаружилось, что многие проблемы не решаются из-за нехватки достаточно квалифицированных кадров. Анализ действующих в регионе предприятий выявляет настоящий кадровый голод в части инженерно-технических специалистов. Возник значительный возрастной разрыв в этом звене: это либо весьма пожилые люди, либо совсем молодые. Некоторые прогнозы говорят даже о том, что в период 2013-15 гг. многие предприятия могут просто остановиться из-за отсутствия специалистов – как управленцев, так и рабочих. И подобная ситуация затрагивает любой реальный сектор экономики. Именно поэтому ведущий технический вуз Кузбасса прежде всего нацелен на улучшение и совершенствование выпуска специалистов для нужд региона в самом регионе.

«Количество бюджетных мест в этом году у нас не уменьшится, – говорит Владимир Ковалёв, – а места для обучения на контрактной основе мы имеем право увеличивать в зависимости от потребности, всё это уже просчитано. Мы видим, что уровень поступающих в вузы с каждым годом становится выше, как в результате повышения требований в школьном образовании, так и в споре на высшее образование. В результате повышается и уровень наших выпускников – сегодня уровень наших дипломников значительно превосходит прошлый и позапрошлые годы. Отток абитуриентов Кузбасса в вузы столицы и других

регионов был в последние годы связан с недостаточным научным потенциалом и техническим оснащением наших университетов. Теперь мы будем менять эту ситуацию и в том, что касается инженерной подготовки, особенно для нужд местной промышленности, обеспечим самый высокий уровень образования. Технические вузы, по мнению многих специалистов, получают наибольшее развитие именно в тех регионах, где есть потребность в соответствующих кадрах. Сегодня деятельность нашего университета по целевому набору на обучение расширяется, поскольку потребности промышленников в специалистах очень большие. Запросы даже превышают наши возможности, поэтому мы распределяем количество мест по целевому набору для угольщиков пропорционально объёмам добычи компаний. Востребованы и наши выпускники-химики – как местными крупными предприятиями, так и компаниями из других регионов».

#### ОЦЕНКА ЖИЗНЬЮ

Высказывание Анатолия Попова о главном приоритете образования как о его связи с непосредственной производственной деятельностью даёт хорошую подсказку для определения главного критерия в оценке качества подготовки специалиста. Этой оценкой является востребованность каждого выпускника на рынке труда. В КемТИППе, спецификой которого является то, что институт обеспечивает кадрами многие регионы страны (только в прошлом году 193 выпускника были трудоустроены в девяти областях и республиках), за последние годы очень активизировалась работа по профориентации и трудоустройству – как в России, так и в странах СНГ. А это даёт вузу обратную связь – ту самую оценку, которую ставят специалистам их работодатели.

«Результаты нашей работы должны оцениваться самой жизнью, – уверен Владимир Волчек. – Это совсем не тот формальный результат, когда человек оценивается на фоне экзамена, защиты дипломной работы бакалавра или магистра, другого научного исследования, где оценка происходит в своём научном круге. Результат в том, как выпущенный нами специалист будет оцениваться работодателем, чтобы его не пришлось переучивать. И это сегодня главный критерий качества вузовской подготовки».

Сегодня по полученной в нашем вузе специальности находят работу около 80% выпускников. И это имеет очень большое значение для определения будущего и закрепления себя в профессии, которое идёт в первые несколько лет их профессиональной деятельности».



На сегодняшний день наши справочники и карты охватили уже 180 городов России и ряд городов за рубежом (Венецию и Падую в Италии, Алматы в Казахстане, Одессу и Ильичевск на Украине). Аудитория пользователей ПК-версии 2ГИС составляет более 12 млн человек, мобильной версии – 2,5 млн человек, онлайн-версии – более 1,3 млн уникальных посетителей ежемесячно.

Все данные мы собираем собственными силами, технологию работы за годы отточили до мелочей.



## Мы несем ответственность перед пользователем за корректность информации.

Мы несем ответственность перед пользователем за корректность информации. Если человек приехал по адресу, указанному в бумажном справочнике, в навигаторе или каком-либо другом источнике, но организации там уже нет, то это потерянное время. 10 минут или час – не столь важно. Это время жизни, которое всегда жалко. Мы не имеем права впустую тратить время пользователей, поэтому делаем все возможное для поддержания актуальности данных. Наша задача – давать всегда свежую информацию вместо исторической справки, и ценить время тех, кто обращается к нам за помощью. Более 12 млн пользователей ПК-версии тому подтверждение!

Популярность мобильного приложения 2ГИС также постоянно растет.

Каждый из нас попадал в ситуации, когда в конкретном месте отсутствует связь или внезапно закончились деньги на счету, но вам нужно сориентироваться в городе, попасть или позвонить в конкретную организацию. Например, выяснить, где ближайший банкомат, шиномонтаж или аптека. Все это случаи, которые могут застать в пути, и заранее их сложно прогнозировать. В этом случае на помощь придет мобильная версия 2ГИС.

Наше приложение работает offline, что позволяет снять лишние вопросы с сетью и с текущим состоянием счета. Карта и все данные обо всех организациях города уже будут на вашем устройстве.

Сегодня 2ГИС установлен на каждый пятый смартфон на платформе Android в России и был скачан в Google Play уже более 1,7 млн раз.

2ГИС находится в ТОП-5 лучших приложений в категории «Путешествия», завоевав при этом максимальное количество звезд (5 из 5). По мнению пользователей, «описание программы не преувеличивает», все, что в нем указано – «Чистая правда: показаны все заборы и ларьки, точные номера транспорта, вся информация о домах». Поэтому с 2ГИС в телефоне можно смело путешествовать по городу, не боясь заблудиться.

В App Store в категории «Навигация» мы в тройке лучших!

Общее количество скачиваний мобильной версии 2ГИС для всех платформ превысило 3,7 млн.

Все это делает 2ГИС одним из самых эффективных рекламных носителей. Ключевое преимущество 2ГИС в том, что мы можем предоставить возможность рекламного воздействия на аудиторию с уже сформировавшейся потребностью в покупке вашего товара/услуги. Расширенная информация позволит выделить компанию из числа конкурентов.

С уважением, директор ООО «ДубльГИС-Кемерово»

Зайцев Дмитрий Сергеевич

650023, Россия, Кемерово, пр. Октябрьский, 59

т. +7 (3842) 49-67-00;

www.2gis.ru

По данным департамента образования и науки Кемеровской области по состоянию на 5 августа 2012 года в число студентов кузбасских вузов было зачислено 3209 абитуриентов (60,1% от общего числа абитуриентов). Из них 633 человека зачислены по договорам целевой подготовки (11,9% от общего числа абитуриентов); 301 человек – дети-сироты и победители олимпиад (5,6% от общего числа абитуриентов); 2275 человек – по общему конкурсу (42,6% от общего числа абитуриентов). В 2012 году в вузах Кемеровской области контрольные цифры приема граждан на подготовку по основным образовательным программам высшего профессионального образования (бакалавриат, специалитет) по очной форме обучения сократились на 119 мест по сравнению с прошлым годом и составили 5335 места.

Уже после первого этапа зачисления не осталось вакантных бюджетных мест в таких вузах, как Кузбасский институт ФСИН России и Юргинский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет».

По итогам второго этапа зачисления в вузы Кемеровской области, который состоялся 10 августа, были полностью закрыты все бюджетные места в университетах и институтах. Всего же на первый курс высших учебных заведений Кузбасса зачислено 5 тысяч 335 человек. Сейчас вузы начали прием на контрактную основу обучения.



# «ТВ-МОСТ»: 15 ЛЕТ В ЭФИРЕ!

*Роль телевидения, как средства массовой информации, сложно переоценить. Многие из нас, именно благодаря голубому экрану, формируют своё представление об окружающем мире. Нередко вопреки здравому смыслу и логике могущественное ТВ заставляет нас поверить в реальность самого абсурдного. И не верьте, если кто-то Вам говорит: «Я никогда не смотрю телевизор». Таких людей в России ничтожно мало...*

Девяностые годы прошлого века стали периодом формирования коммерческого телевидения. На месте разрушенной системы партийной журналистики создавалась новая телереальность, соответствовавшая принципам и законам экономического развития медиарынка.

Кстати сказать, первые российские независимые ТВ-студии появились в Сибири, за ними последовали другие регионы. Одной из таких первых независимых телекомпаний в Кузбассе была компания «ТВ-Мост».

Пятнадцать лет назад телеканал был создан на базе Кемеровского высшего военного командного училища связи. За эти годы телекомпания «ТВ-Мост» стала лауреатом множества наград и премий. Самая почетная из них, по мнению сотрудников, то Большая золотая медаль и диплом «национальное достояние» Международного благотворительного фонда «Меценаты столетия». Этой медалью ежегодно награждают средства массовой информации за активную информационную поддержку благотворительных проектов в области науки, искусства, бизнеса, медицины и спорта.

О том, как всё начиналось, и каким стал «ТВ-Мост» сегодня, рассказывает директор телекомпании **Анатолий Григорьев**.

**– Расскажите, пожалуйста, почему пятнадцать лет назад из всех средств массовой информации вы выбрали именно телевидение? Ведь, я полагаю, начинать такой бизнес, не являясь в нём профессионалом, было очень сложно. Что давало Вам уверенность в том, что вы сможете создать телекомпанию?**

– Региональное телевидение как раз начиналось полтора десятка лет назад. В то время создавались первые частные компании: государство стало предоставлять частным и юридическим лицам. Телевидение было очень модным и прогрессивным бизнесом, и появилось очень много частных и коммерческих телеканалов. Молодые журналисты создавали свои телекомпании и делали, может,

не очень профессиональные, но искренние и объективные программы. Затем, по мере занятия метровых частот, рост количества телекомпаний замедлился.

Когда мы начинали, многие не верили в то, что что-то получится. Ведь надо было не только создать новый канал, но и сделать его успешным и рентабельным. Нам пришлось делом доказывать, что такой канал для Кемерово необходим. Вообще, даже сейчас местные новости во многих городах по рейтингам превосходят информационные программы центральных каналов. В то время по всей стране, и мы не исключение, прекрасные творческие команды талантливых людей, создавали студии и рассчитывали, что теперь они смогут воплощать в жизнь свои творческие идеи. Но оказалось, что телевидение – это не только творчество, но и бизнес. Расходы огромные: надо платить за производство программ, покупать права на фильмы, платить работникам, платить за аренду техники или приобретать её, платить за трансляцию и распространение. А доход только один – от рекламы. Соответственно, в тех регионах, где существовали крупные рекламные рынки, – в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Красноярске, Новосибирске, – телекомпании развивались гораздо быстрее.

Мы изначально понимали, что нам необходим крупный федеральный партнёр, чтобы создать полноценную сетку вещания. Первым нашим сетевым партнёром стало НТВ, сотрудничество с которым продолжалось около 5 лет. Затем – РЕН-ТВ, а последние несколько лет мы осуществляем партнёрство с компанией «ТВ-Центр».

**– Все вышеперечисленные телекомпании очень успешные и имеют хорошие рейтинги. Чем Вы руководствовались при выборе партнёров – рейтингами канала, или в большей степени обращали внимание на контент?**

– Сегодня всё региональное телевидение из местного превратилось в «двух-

местное»: сетка вещания формируется в двух местах – в городе, где канал выходит в эфир, и в Москве. Региональные телекомпании ретранслируют программы центральных каналов, вкрапляя собственные передачи. Компании стабильно зарабатывают некоторую прибыль и могут позволить себе производить несколько часов местных программ в день.

Я твёрдо убеждён, что наибольшую зрительскую аудиторию имеют каналы, ориентированные на семейное вещание: то есть в сетке представлен весь спектр интересов среднестатистической семьи. Должны быть представлены передачи, интересные детям, домохозяйкам, работающим людям, пенсионерам, то есть разным возрастным группам населения. Именно исходя из этого мы выбирали своих партнёров.

**– Если исходить из того, что телевидение – бизнес, то не могу не задать вопрос: насколько для Вас успешен этот бизнес? Как вы себя ощущаете в условиях жёсткой конкуренции, когда размер рекламного рынка весьма ограничен?**

– Когда мы начинали, в Кемерово была только одна частная телекомпания – NTSC, которая и владела рекламным рынком вместе с ГТРК. А потом им пришлось делиться.

Рост рейтингов «ТВ-Мост» естественным образом повлиял и на увеличение рекламодателей, желающих разместить рекламную продукцию в эфире телеканала. А поскольку мы предлагали (и предлагаем) услуги не только по размещению, но по производству рекламы, популярность его среди рекламодателей достаточно высока.

Нам всем приходится бороться за рекламодателя, за аудиторию. А как это сделать? Есть два пути. Для ленивых региональных телевизионщиков, для тех, кто забыл свои романтические мечтания 90-х – продавать рекламу и этим зарабатывать какие-то деньги. Но в регионах достаточно амбициозных людей. Они хотят заниматься собственным производством. А для этого должна быть команда профессионалов, способных делать качествен-



**Анатолий Григорьев, директор телекомпании «ТВ-Мост»**

ный продукт, должен быть хороший отдел продаж и должен быть собственник, заинтересованный в таком контенте. Но, самое главное, то, что ты делаешь, должно сразу заинтересовать зрителя. Мы всегда работаем только так. И ещё – этот зрительский интерес должен быть достаточно длительным, это не должен быть проект-однедневка.

Мы были первыми, кто стал покупать и показывать документальные фильмы. Самым первым приобретением был фильм о восточных единоборствах «Бушидо». Затем были программы «Автосфера», «Линия авто» и многие другие. Сегодня мы производим шесть собственных программ – «Видимости», «Под ключ», «Это модно», «Депутатские будни», «Капитал» и «Будьте здоровы». Будущее местного телевидения – в активном создании новых оригинальных программ, которые помогают зрителям в их повседневной жизни.

Сегодня оперативность перестала быть главным конкурентным преимуществом – в Интернете всё появляется гораздо быстрее. Телевидение, особенно местное, может дать нечто более важное, чем оперативность. Например, возможность рассказать о своей проблеме и узнать пути её решения. Или возможность быть вовлечённым в социальный проект, к которому присоединились известные люди твоего города. Телевидение меняется, следуя потребностям зрителей, а им во все времена нужно, чтобы кто-то объяснял, что происходит, как к этому относится и что делать.

**ТВ-МОСТ, ТЕЛЕКОМПАНИЯ**  
пр. Ленина, 90/2, 6 этаж  
гостиница Кристалл  
(3842) 35–00–16  
(3842) 35–00–46  
www.tv-most.ru  
tvmost-kemerovo@tv-most.ru

**– Есть понятие самоцензуры. Какие программы и новости никогда не появятся на телеканале «ТВ-Мост»? Почему Ваш телеканал выбрал стратегию в построении контента своих программ не вмешиваться в политическую жизнь региона?**

– Мы принципиально не показываем криминальную хронику. Её и так слишком много на телевидении. Те, кого интересуют такие темы, без труда найдут их на других каналах или в Интернете, но не у нас. Это, конечно, не значит, что мы лучше. Мы – другие.

В стране достаточно СМИ и проектов, которые освещают политическую жизнь, а мы, возможно, до этого ещё не доросли. Поэтому политика опосредованно присутствует только в «Видимостях». Я считаю, что поскольку мы – городской канал, мы должны рассказывать о том, что происходит в нашем городе. Мы всегда выбираем новости, интересные каждому простому человеку, новости, которые будут обсуждать.

**– А чего, по-вашему, не хватает сегодня на кемеровском телевидении?**

– На мой взгляд, категорически не хватает детских программ. Это – самые нерентабельные с точки зрения рекламодателей программы, и их никто не хочет финансировать. Кроме того, они ещё и очень высокочастотные в производстве, но они необходимы, ведь дети – это тоже наши зрители. Дети должны узнавать эту программу, узнавать эту ведущую, это должна быть местная программа.

**– В своё время, когда Вы начинали работать, к вам приходило большое количество выпускников университета, которые весьма продвинулись профессионально...**

– А мы и сейчас школа для молодых журналистов. Люди постоянно приходят, учатся и идут дальше. Это – жизнь. Хотя у нас в компании работают ребята, которые студентами приходят к нам на практику и остаются. Всё-таки в творческих профессиях важно сочетание таланта и ремесла – умения и желания работать.

**– Каков в дальнейшем путь развития телевидения?**

– Вообще вопрос развития телевидения – это вопрос денег. Можно производить программы отличного качества, но кто их будет финансировать? Сегодня телевидение вообще переживает далеко не лучшие времена. Особенно это касается региональных телекомпаний. Российское правительство объявило о планах в течение ближайшей пятилетки телевидение вообще переживает далеко не лучшие времена. Особенно это касается региональных телекомпаний. Российское правительство объявило о планах в течение ближайшей пятилетки телевидение вообще переживает далеко не лучшие времена. Особенно это касается региональных телекомпаний. Российское правительство объявило о планах в течение ближайшей пятилетки телевидение вообще переживает далеко не лучшие времена. Особенно это касается региональных телекомпаний.

К сожалению, телевидение сегодня становится гонимой технологией и ориентирована на развлекательность без претензий. Я думаю, единственно правильный путь развития местного телевидения – это путь самосовершенствования. Нужно вести постоянный жёсткий мониторинг аудитории. Предлагать новые форматы, темы, приемы. Бороться за каждого зрителя. Работать не с гипотетическим «среднестатистическим зрителем», а с конкретными нишевыми аудиториями, социальными группами. Будущее телевидения – не в том, что изменится способ доставки изображения и звука. Не в том, что его будут смотреть в мобильном или придумают какой-нибудь новый гаджет.

Мы и сейчас размещаем сюжеты своих программ в Интернете, активно используем эту коммуникативную среду. Я думаю, что будущее телевидения в том, что оно станет максимально дружеским, доступным и необходимым для каждого потенциального зрителя.

**СМОТРИ «ТВ-МОСТ»!  
Будь в центре событий!**

**Полина ИГОШИНА**  
ВРАЩАЕТСЯ В ДЕЛОВЫХ КРУГАХ

**Алексей АЛЕШИН**  
УЗНАЁТ НОВОСТИ ПЕРВЫМ

**В КУРСЕ МОДНЫХ ТРЕНДОВ**  
Алла НИКИФОРОВА  
Светлана ВАЩЕНКО

**ВИТАЛИЙ БЛЫНСКИЙ**  
ПОЛИТИЧЕСКИ ПОДКОВАН

**Елена ШАНГАРЕВА**  
ПОМОЖЕТ НАЙТИ КЛЮЧ К КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ

# В ПРЕДЧУВСТВИИ «БАРХАТНОГО СЕЗОНА»



Кузбассовцы, чей отдых в этом году приходится на осенние месяцы, с полным правом могут назвать наступающий сезон «бархатным». Изнурительная летняя жара, не уступающая субтропической, понемногу отступает, а для тех, кто собирается в отпуск в сентябре-октябре, встает вопрос – где же провести это долгожданное время? И как раз этой осенью многим, вероятно, не захочется отправляться в далёкие жаркие страны. Для них мы расскажем о том, как можно отдохнуть, не выезжая за пределы Кемеровской области или окружающих регионов.

Отдых осенью лучше всего подходит для людей, страдающих сердечно-сосудистыми заболеваниями, которые плохо переносят жаркую погоду, а также для аллергиков, поскольку сезон цветения растений заканчивается. Сезон активности клещей также миновал, поэтому поездки на природу, в лес, не представляют опасности.

К преимуществам отдыха в Западной Сибири относятся, в первую очередь, несколько более доступные цены на путевки и туры по сравнению с популярными курортами. Кроме того, существует много возможностей для «дикого» туризма. И что немаловажно, люди, выбирающие отдых поблизости от места жительства, не испытывают проблем с переменной климата и сменой часовых поясов.

Любителям цивилизованного комфортного времяпрепровождения, а также людям, нуждающимся в лечении и медицинском наблюдении, лучше всего подойдут санатории и пансионаты Кемеровской области и Алтайского края. Среди самых известных из них – «Танай» в Промышленновском районе, «Кедровый бор» в Кемеровском районе, «Шахтер» в Прокопьевском районе, «Борисовский» в Крапивинском районе, «Солнечный» в Междуреченске, «Ромаш-III»

**Анастасия Крючкина,  
молодой предприниматель**



Осень для меня начинается с середины августа, потому что я не люблю этот месяц: вроде ещё лето, но уже не так тепло. В это время я предпочитаю сменить обстановку и съездить в Шерегеш: подняться в горы, подышать горным воздухом, полюбоваться природной красотой. Я каждый год бываю в этом месте. Когда мне посчастливилось побывать в Горной Шории в первый раз, там не было ещё ни гостиниц, ни трасс. Была лишь гора с нетронутой красотой. Подъём, под углом в 45 градусов, занимал около 1,5 часов, а затем нужно было пройти около часа по болоту, и ты оказывался возле каменных гробниц. Сейчас всё проще – есть подъемники. С комфортом поднимают и даже спускают. Останется пройти только болотистые местности, по щиколотку в воде. Ещё сейчас очень популярно подниматься к развалинам на квадроциклах, но я предпочитаю пешком. Смена обстановки для меня отдых. После восхождения чувствуешь себя обновленным и начинаешь понимать истину в выражении «Лучше гор, могут быть только горы». Я точно знаю, что в следующем году вернусь туда снова.



*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**

**Ольга Сигида,**  
директор филиала  
ООО «Новые  
телекоммуникации»,  
торговая марка WiTe



Я люблю отдыхать осенью, потому что так можно продлить лето, а лето я люблю. В позапрошлом году мы с семьей ездили отдыхать в Крым. Осенью там особенно красиво, погода хорошая, нет изнуряющей жары, слепящего солнца, загорать можно и днём – солнце не так агрессивно как летом. Я люблю в Крыму морскую воду, которая теплее, чем окружающий воздух. Море в этих местах остывает медленно, осень затяжная, даже в конце сентября – начале октября можно с комфортом купаться. Купальный сезон продолжается до октября, причем можно не только «барахтаться» в тёплых волнах, но и с ветерком прокатиться по ним на взятом напрокат скутере или полетать на параплане, едва касаясь ногами воды. В этом году, к сожалению, продлить лето не удастся. Но, думаю, мы и в городе не упустим тёплые осенние деньки: съездим с друзьями в лес. Гул и суета большого города останутся позади, а мы сольемся с природой. Горы листьев, свобода действий – лучший способ увлечь детей в лесу и не превратить отдых для них в скуку. Взрослые смогут поохотиться, порыбачить, а потом мы все дружно будем лакомиться вкусной ухой и шашлыками и вести душевные беседы возле костра.

ка» в Таштагольском районе, «Лесное озеро» в Салаире, а также санатории Белокурихи в Алтайском крае. Как правило, спектр услуг не уступает тому, что предоставляют зарубежные отели. Санатории имеют бани и сауны, бассейны, солярии, спортивные площадки, детские игровые комнаты, тренажерные залы, бильярдные комнаты, кинозалы, библиотеки, кафе, бары и рестораны. Отдыхающие имеют возможность посетить различные экскурсии. А также, разумеется, пройти всевозможные лечебные и оздоровительные процедуры. Осенью цены на отдых во многих санаториях несколько ниже, чем летом или зимой, во время горнолыжного сезона.

Желающим продлить лето, искупаться и немного позагорать, лучше выбрать поездку на солёное озеро Большое Яровое в Алтайском крае. Состав воды в этом озере почти аналогичен Мертвому морю, кроме того, грязь озера обладает лечебными свойствами. Здесь на пляжно-развлекательных комплексах «Причал 22» и «Причал 42» можно поваляться на шезлонгах на песчаном берегу, посетить первый в Сибири открытый аквапарк, детский игровой центр, послушать выступления артистов на концертной площадке. «Причал 22» знаменит ночными танцевально-развлекательными программами, такими как «AquaParty» и «OpenAir». В 8 километрах от города, на территории пресного водоема Тёплый ключ, располагается палаточный городок, где отдыхают туристы, приехавшие сюда на своих автомобилях. По озеру»»



**СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР**

**СИАМ**

представляет:

**МИСС  
ФИТНЕС**

**с 1 июня**

**В клубе Сиам стартует конкурс «Мисс - фитнес»!**

**ЗАБУДЕМ ПРО МОДЕЛЬНУЮ ВНЕШНОСТЬ,  
-У НАС ДРУГИЕ ПРАВИЛА!**

**Чтобы получить  
БЕСПЛАТНЫЙ ПОЛУГОДОВОЙ АБОНЕМЕНТ**

.....на посещение клуба, вам нужно:.....

Прийти на первое занятие, измерить свои объемы и поговорить с тренером

На протяжении трех месяцев заботиться о себе и своей фигуре вместе с клубом «Сиам»

Добиться максимального результата и получить титул «Мисс-фитнес»

Пр. Кузнецкий, 135 б,  
Пр. Шахтеров, 61 в,

**34.25.75**

Ваш «СИАМ»



**ПЕЙНТБОЛЬНЫЙ  
КЛУБ**

**«АРКОНА»**

Удобно расположено в черте города, в зоне отдыха у Красного озера. Большая игровая площадка, приличный арсенал, уютная раздевалка и просторная веранда для отдыха, а также приемлемые расценки удовлетворят запросы как небольших групп, так и больших корпоративов.  
**телефон клуба 8 923 611 0201**



курсирует паром, на котором можно посидеть в кафе и послушать музыку.

Горная Шория привлекает туристов не только зимними горнолыжными спусками. Провести «бабье лето» можно, совершая пешие туристические экскурсии. Например, совершая восхождение на гору Мустаг, которое в среднем занимает один день, можно сфотографироваться около живописных скальных участков, называемых здесь «верблюдами». Удобством Шерегеша являются комфортабельные отели, стоимость проживания в которых намного ниже, чем в зимнее время. На выбор отдыхающих предлагаются сплавы по горным рекам, посещение карстовых пещер, экскурсии на кресельной канатной дороге, посещение музеев в Таштаголе и Усть-Кабырзе, разнообразные пешие и спелео-маршруты. Желающие могут взять напрокат горные велосипеды, квадроциклы, лошадей. И, конечно же, каждый может попытаться отыскать легендарного йети, который стал своего рода символом Горной Шории.

Любители рыбной ловли могут найти в Кузбассе множество рек и водоемов, чтобы скоротать часы на неторопливой осенней рыбалке. Особый интерес представляют оборудованные места для платной рыбалки. Здесь предоставляютдомики для ночлега, очищают берега от мусора, запускают в водоем рыбу. Однако

**Александр Кацер,  
IT-инженер**



Существует много вариантов осеннего отдыха: лежание на диване, катание на велосипеде, чтение книги, выезд на природу. Я предпочитаю последний вариант. Больше всего на свете мне нравится отдыхать на природе, потому что там экология лучше, чем в городе: вокруг чистый воздух, не слышно проезжающих машин и городской суеты. Обожаю ходить в палаточные походы с друзьями. Правда, поход – громко сказано. Мы едем куда-нибудь на машине на выходные, ставим палатки и наслаждаемся природой. Место для такого отдыха подойдет любое, где людей поменьше. Можно поехать в лес, например, куда-нибудь в сторону Яшкино, в Томскую писаницу, Кедровый бор, деревню Красная - все зависит от вкуса человека. Лично я предпочитаю отдыхать в Кедровом бору, потому что там очень чистый воздух, намного чище, чем в других местах. Благодаря такому маленькому путешествию, можно забыть о городской суете и насладиться всеми прелестями природы.



Горная Шория привлекает туристов не только зимними горнолыжными спусками

**КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ**



**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



Современный конференц-зал на 50 мест

**БАНИ НА БЕРЕЗОВЫХ ДРОВАХ**

Уютная атмосфера, просторные парные



Душистые веники из разнотравья, фиточаи, аромамасла...

Бассейны



Профессиональные парильщики 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

можно рыбачить и в бесплатных местах, ночевать, к примеру, в палатке или автомобиле и наслаждаться одиночеством. Основная «рыбацкая вотчина» Кузбасса – это река Томь, но также пользуются популярностью Кия, Яя, Чумыш, Беловское море. В кузбасских водоемах водятся многие ценные виды рыбы, такие как: окунь, карась, карп, сом, толстолобик, линь.

В последнее время среди отдыхающих стал также популярен автотуризм – самостоятельное путешествие на автомобиле. Один из излюбленных маршрутов автопробега сибиряков проходит по Горному Алтаю – это так называемый Чуйский тракт, начинающийся возле Бийска и пересекающий Алтай с северо-запада на юго-восток, вплоть до монгольской границы. По дороге здесь можно увидеть большое количество достопримечательностей, пещер, водопадов, озер.

Интересующиеся достопримечательностями Кемеровской области и ее культурными достояниями могут заказать специальные познавательные экскурсии, которые предлагает ряд турфирм.

***Остается лишь пожелать приятных и незабываемых впечатлений тем, кто отдыхает в «бархатный сезон»!*** ■

**Екатерина Козачинская,  
директор  
по аналитической работе  
в ООО «Марка Подорожник»**

Я не сторонник пляжного отдыха – от пассивного отдыха устаю уже к концу второго дня. Поэтому осенью, как и в любое другое время года, предпочитаю отдыхать активно. Прошлой осенью мы с мужем уезжали на пару недель в Израиль: брали машину и путешествовали по стране. Мы успели побывать на двух морях: Мертвом и Красном. Наша поездка совпала с целой чередой национальных праздников, поэтому нам посчастливилось познакомиться с массой необычных местных традиций. Например, во время Дня искупления (Йом Киппур) вся деловая активность в стране останавливается. Не работают ни кафе, ни магазины. Даже в отелях не готовят обед и ужин: гостей потчуют бутербродами, приготовленными накануне праздника. Передвигаться можно только пешком или на велосипеде – дороги стоят пустые. Довольно необычно. Этой осенью поедем на Дальний Восток. В планах провести несколько дней на берегу океана (будем жить «дикарями», в палатках), а потом порыбачить на горно-таёжных реках.



**Но Средиземное море в бархатный сезон манит по-прежнему многих**