

# АВАНТ ПАРТНЕР

РЕЙТИНГ



2011 год сравнительно удачно начал складываться для Кузбасса — благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура (высокие цены на уголь и металлы), стабильный рост экономики России, быстрое наполнение и переполнение федерального бюджета — позволили властям региона даже отказаться от антикризисных методов ручного управления экономикой. Заседания областного антикризисного штаба стали проводиться реже, основными вопросами на них стали проблемы муниципалитетов и занятости, разбор конкретных предприятий практически прекратился. Законодательная деятельность в сфере экономики сосредоточилась на решении конкретных проблем и отдельных отраслей,

причём, принимаемые при этом некоторые решения (как к примеру, отказ от дотированных низких цен на хлеб) в период кризиса были бы просто невысказанными (см. рубрику ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО).

Послекризисное восстановление в экономике Кузбасса уже налицо, хотя в разных отраслях оно идёт по-разному и темпами, отличными от других. Банковский сектор практически по всем показателям уверенно вышел из кризиса. Представители отрасли прогнозируют уверенный рост кредитных портфелей банков. А вот на страховом рынке региона продажи как в розничном, так и в корпоративном секторе частично восстановились, но на докризисный уровень сборы премии отрасль пока не вышла. Машиностроение Кузбасса, которое в новейшее время не относилось к сильным отраслям, как показывают его данные, вышло на докризисный уровень. Хотя два года назад, казалось, получило такой «удар» экономического кризиса (некоторые виды производств сократились в 3-5 раз), от которого уже не оправится. Впрочем, судя по всему, и поставки горно-шахтного оборудования по заказам кузбасских угольных компаний восстанавливаются. Что, конечно, не закрывает перспективы развития машиностроительного комплекса региона, но уж точно ограничивает их (см. рубрику ТЕМА НОМЕРА).

Важной проблемой экономики России, и не только Кузбасса, продолжает оставаться нехватка квалифицированных кадров, будь то специалисты с высшим образованием или подготовленные рабочие кадры. Особенно остро её ощущают промышленные предприятия, основа сегодняшней экономики области. Они же и первыми стали участвовать в решении этой проблемы, наряду с образовательными учреждениями и органами власти. Но как и когда кадровый дефицит будет восполнен, пока неясно (см. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА).

Среди сделок слияний/поглощений на рынке Кузбасса следует отметить продолжающиеся приобретения кемеровской группы «Стройсервис». Начав с небольших объёмов добычи угля, она постепенно выросла в компанию с годовой добычей более 5 млн тонн, год назад приобрела ещё и коксохимический актив. А в начале нынешнего года расширила угледобывающий сегмент активами с угольными запасами. Как и другие подобные сделки в угольной отрасли, эти свидетельства не только об усилении покупателя, но и о неплохих перспективах самой отрасли (см. СДЕЛКИ).

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

Главный редактор  
**ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ**

Авторы  
**АЛЕКСАНДРА ФОМИНА**  
**СЕРГЕЙ ВОЛКОВ**  
**КСЕНИЯ СИДОРОВА**  
**ЮРИЙ ЮДИН**  
**ДИНА АХМЕТОВА**

Дизайн и верстка  
**НАДЕЖДА ПОЛЫГАЛОВА**

Фото  
**ФЁДОР БАРАНОВ**  
**СЕРГЕЙ ГАВРИЛЕНКО**  
**ОЛЕГ БРИТВИН**

Размещение рекламы  
**ЕЛЕНА КАТКОВА**  
**СЕРГЕЙ СЫРЦОВ**

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 «ИНТ»**,  
г. Кемерово, пр. Химиков, 43а,  
телефон: 8 (3842) 73-87-97.

Тираж: 6500 экз.

Главный редактор  
**Игорь Лавренков**

**ТАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КОРРЕКТИРОВКИ**

На фоне относительной стабильности в экономике региона в последние два месяца власти, похоже, решили сосредоточиться на стратегическом планировании. В частности, на его пересмотре.

4

**ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ УГЛЯ**

Где, как не в Кузнецком угольном бассейне, крупнейшем по добыче угля в России, угольные активы должны выступать как самые привлекательные объекты сделок слияния и поглощения. И в начале 2011 года такие покупки/продажи были самыми распространёнными.

14

**ПРИНЯТИЕ ОТСТАВКИ**

Последние двенадцать месяцев очень своеобразно характеризуют обстановку в городах и районах Кузбасса. На фоне полной стабильности государственной власти региона и редкой смены его ключевых фигур местное самоуправление отличается определённым «динамизмом» перемен в руководстве.

22

**КАК РЕШИТЬ КАДРОВЫЙ ВОПРОС**

В Кемеровской области тяжёлая промышленность, а в первую очередь угледобыча, металлургия, энергетика и в определенной степени химическая промышленность, будут определять экономическое лицо региона. Но любой отрасли экономики, конечно, нужны работники, притом весьма различные по своим профессиональным качествам.

24

**НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ УГЛЯ**

В начале мая в Кемерове в качестве расширенного заседания российского оргкомитета Всемирного Горного Конгресса (ВГК) прошла научно-практическая конференция «Уголь в мировой экономике».

38

**ВОЗМОЖНОСТИ И ШАНСЫ МАШИНОСТРОЕНИЯ**

Машиностроительная промышленность Кузбасса давно находится в центре внимания органов власти и общественности. Судьбы отрасли и отдельных предприятий обсуждают как на региональном, так и на местном уровнях.

44

**ОПОРЫ И ОСНОВЫ**

Сегодняшняя угольная промышленность Кузбасса серьёзно отличается по уровню технической вооружённости, оснащённости современным оборудованием и, соответственно, производственными показателями от показателей двадцатилетней давности.

55

**БАНКИ В БОРЬБЕ ЗА КЛИЕНТА**

Последние данные об итогах работы банков, действующих в Кузбассе, подтверждают, что и сами финансовые институты, и экономика региона в целом, довольно уверенно выходят из кризиса.

62



Посетите наш  
стенд на Выставке  
«Уголь России и Майнинг-2011»  
с 7 по 10 июня 2011, г. Новокузнецк  
открытая площадь, стенд № 26

# Ощутите прогресс

**ООО ЛИБХЕРР-РУСЛАНД**

РФ, 121059, г. Москва, ул. 1-ая Бородинская, д. 5

Москва:	тел.: (495) 645 63 40, факс: 645 78 05
Санкт-Петербург:	тел.: (812) 448 84 10, факс: 448 84 11
Сочи:	тел.: (8622) 25 56 06, факс: 25 56 06
Нижний Новгород:	тел.: (831) 433 20 69, факс: 433 52 16
Екатеринбург:	тел.: (343) 345 70 50, факс: 345 70 52
Новосибирск:	тел.: (383) 230 10 40, факс: 230 10 41
Кемерово:	тел.: (3842) 49 61 95, факс: 49 61 97
Красноярск:	тел.: (3912) 28 83 74, факс: 28 83 79
Иркутск:	тел.: (3952) 78 09 08, факс: 78 09 08
Хабаровск:	тел.: (4212) 74 78 47, факс: 74 78 49
Владивосток:	тел.: (4232) 70 44 07, факс: 70 44 07
Магадан:	тел.: (4132) 67 70 02, факс: 60 97 55
Ремонтно-складской комплекс:	тел.: (495) 710 74 10, факс: 710 74 04

e-mail: [office.lru@liebherr.com](mailto:office.lru@liebherr.com)



[www.liebherr.com](http://www.liebherr.com)

# LIEBHERR

Группа компаний

# ТАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КОРРЕКТИРОВКИ

На фоне относительной стабильности в экономике региона в последние два месяца власти, похоже, решили сосредоточиться на стратегическом планировании. В частности, на его пересмотре. Результаты дают пока только тактические решения.

## КОНЕЦ «СОЦИАЛЬНОГО» ХЛЕБА

Самым значимым событием весны в социально-экономической жизни Кузбасса стал отказ областных властей от одной из последних массовых социальных программ — субсидирования низких цен на хлеб. После двенадцати лет от «социального» хлеба пришлось отказаться — с 1 мая начала действовать новая система адресной поддержки потребителей. Как пояснил заместитель губернатора по агропромышленному комплексу Валерий Шабанов, пришло время дотировать не производителя, а малообеспеченного покупателя.

Товаропроизводители области стали получать дотации со второй половины 1999 года. В программу поддержки низкой цены на хлеб были вовлечены как непосредственно хлебопекарные производства, так и мукомольные. Зерно из резервного фонда области, исходя из потребностей территорий, выделялось мукомолам по низкой цене. Соответственно, льготной была и цена на муку, которую поставляли хлебопёкам. По словам Валерия Шабанова, в эту схему вовлекались далеко не все предприятия отрасли. Так, в прошлом году из 380 хлебопекарных предприятий Кузбасса только 170 выпекали хлеб, который в рознице стоил 8 рублей за буханку весом в 400 грамм (отпускная цена с середины 2008 года была установлена на уровне 7,27 рубля). Областному бюджету низкая цена на хлеб только в прошлом году обошлась в 390 млн рублей.

Заместитель губернатора называет несколько причин отказа от дотаций. Во-первых, доходы кузбассовцев по сравнению с концом 1990-х годов значительно выросли. Во-вторых, данные социологических опросов свидетельствуют, что до

четверти «социального» хлеба в сельских территориях шло на корм скоту, т.е. «не по назначению». В марте, когда власти начали готовить решение по хлебным дотациям, было объявлено о проведении в области уличного опроса, который показал, что большинство опрошенных либо сами используют хлеб как корм для скота, либо сталкиваются с такими случаями. А в-третьих, заданный в последние годы федеральным центром ориентир — адресная поддержка потребителей.

По предварительным подсчётам, областной бюджет при новой системе сэкономит, принимая за точку отсчёта данные прошлого года, 260 млн рублей. Такова разница между «ценой» дотаций и денежными выплатами, которые предложены порядка 180 тысячам малообеспеченных кузбассовцев (пенсионерам, многодетным семьям, студентам, учащимся ссузов и получателям детских пособий). Ежемесячная денежная выплата будет составлять 60 рублей. При полном охвате этих категорий населения на выплату «хлебных» пойдёт около 130 млн рублей в год. Что же касается областного фонда зерна, то, по словам Валерия Шабанова, его предполагается сохранить, но сократить до двух-трехмесячного запаса зерна.

Кузбасские производители хлеба, как и следовало ожидать, инициативу власти одобрили, хотя и посоветовали, что такое решение принято «с опозданием». По словам Валерия Сухоробрикова, главы областной Ассоциации мукомолов и хлебопёков (в неё входит 6 крупнейших производителей хлеба и муки в области), смена дотационной схемы — справедливое решение. Действовавший до мая порядок, по его словам, не позволял предприятиям рассчитывать не просто на рентабельность, а на безубыточную работу. У большинства хлебозаводов выпуск «социального» хлеба занимал 70-90% от общего выпуска продукции. Однако мука по льготной цене выделялась не на весь объём выпечки. К тому же производители оплачивали перевозку муки и упаковку хлеба, что не покрывалось дотациями. И это без учёта того, что за последние три года тарифы на электроэнергию увеличились на 75,6%, на газ — на 71,8% и т.д. В этом году добавилось и увеличение страховых платежей на работников.

Алексей Машьянов, вице-президент, заместитель по финансовым и экономическим вопросам ООО «УК «Крона XXI» (объединяет 5 производителей хлеба), обращает внимание на то, что отрасль накопила довольно много проблем. Это и нехватка ресурсов на обновление оборудования, и низкая зарплата: «По нормативу мы должны обновлять транспорт и печи каждые семь лет. При довольно скромных финансовых возможностях мы не могли покупать необходимое количество оборудования и техники. Между тем, понятно, что всё это дорожало. И теперь нам нужно уже больше ресурсов, чтобы изменить ситуацию. Понятно, что нужно повышать и зарплату. Она в отрасли составляет 7510 рублей». Отмена многолетней схемы поддержки низкой цены на хлеб, по словам Алексея Машьянова, — это переход на рыночные отношения в отрасли. Однако это не будет означать, что в одночасье производители получат право свободно варьировать цены на хлеб. Следовательно, существенных перемен в экономике хлебопекарных предприятий ожидать не следует.



По мнению Дмитрия Исламова, с учётом регионального и российского материнского капитала и собственных сбережений семей привлечь в строительство можно до 1,2 млрд рублей

Как пояснила начальник департамента цен и тарифов Кемеровской области Марина Кулебякина, с основными производителями хлеба и торговыми компаниями на областном уровне подписано дополнение к соглашению 2008 года, согласно которому в регионе сдерживается рост цен на социально значимые продукты. По её словам, хлеб теперь включён в список продуктов, ценообразование на которые будет контролироваться: производитель будет обосновывать рост цены перед специальной комиссией. А торгующие организации обязались ограничить торговую надбавку на хлеб десятью процентами. Подобные соглашения должны быть подписаны и на местном уровне.

По оценке Марины Кулебякиной, особых оснований для роста цен на хлеб после 1 мая нет: «В магазинах просто больше не будет цены в 8 рублей. Будет то, что и сегодня есть — 12, 12,50...».

Сами производители, впрочем, говорят о том, что сдерживать цену будет сам рынок, где довольно высокая конкуренция. «Мы же не хотим, чтобы наше место заняли алтайские производители с низкой ценой хлеба!» — уверил «Авант-ПАРТНЕР» собеседник в руководстве новокузнецкого ООО «Хлеб», добавив, что объективных предпосылок для роста цен сегодня нет. Идёт сезонное снижение цен на муку, тарифы на электроэнергию пересматриваются раз в год.

## НОВЫЕ АДРЕСА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ

Несмотря на то, что сегодня бюджет области не испытывает уже серьёзных проблем с доходной частью (в феврале-апреле параметры бюджета пересматривались трижды, в результате чего доходы бюджета выросли более чем на 6,6 млрд рублей по сравнению с первоначальным планом) «хлебное» решение властей привлекло к себе внимание и в части экономии расходов. Тем более что по времени оно совпало с очередной социальной инициативой в виде регионального материнского (семейного) капитала.

Введение регионального материнского капитала — не оригинальная идея областных властей, а выполнение указания правительства и президента России о региональной поддержке федеральных мер по улучшению демографической ситуации. И к апрелю большинство российских регионов уже приняло соответствующие законы. Суммы регионального капитала в стране, по данным администрации, варьируются от 50 до 250 тыс. рублей в зависимости от количества родившихся (усыновлённых) в семьях детей. Направления его использования тоже разные: в одних регионах, как и на федеральном уровне, улучшение жилищных условий, обучение и накопительная часть пенсии, у других — жильё и обучение.

Кузбасские власти последовали примеру большинства, обозначив единственную возможность использования регионального материнского капитала — улучшение жилищных условий. При этом его размер определён тоже самый распространённый — 100 тыс. рублей. На эту сумму смогут рассчитывать семьи, в которых появится третий и последующий ребёнок в том случае, если федеральный капитал они также используют на улучшение жилищных условий. В областном бюджете на этот год уже предусмотрено 100 млн рублей на реализацию нового областного закона «О дополнительной мере социальной поддержки семей, имеющих детей».

Расчёт был сделан на основе анализа потребностей многодетных семей и прогнозе рождения третьих и последующих детей в кузбасских семьях. «По нашей оценке,»



По словам Валерия Шабанова, пришло время дотировать не производителя, а малообеспеченного покупателя



- ✓ подключение за 4 дня
- ✓ скорость доступа 2 Мбит/сек
- ✓ круглосуточная техническая поддержка
- ✓ полный комплекс услуг связи

Кемерово  
ул. Красноармейская, 136

457-000  
www.enforta.ru



На начало апреля, по данным Александра Мирошника, 216 уволенных из органов внутренних дел сотрудников изъявили желание стать предпринимателями

ежегодно на региональный материнский капитал будет претендовать до 1 тыс. семей», — заявил на апрельской сессии областного совета при рассмотрении закона заместитель губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов. По его словам, с учётом регионального и российского материнского капитала и собственных сбережений семей привлечь в строительство можно до 1,2 млрд рублей. К слову, руководство банков и Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области поддержали идею властей и выразили готовность работать с этим дополнительным ресурсом, повышающим платёжеспособность заёмщиков.

Подобных прогнозов власти пока не делают относительно другой меры поддержки — предоставлении грантов бывшим сотрудникам МВД на создание собственного бизнеса. С 1 апреля в области начала действовать программа по поддержке высвобождаемых в рамках реформы МВД сотрудников отделов внутренних дел (до конца 2012 года из милиции будет уволено 4,5 тысячи человек). Помимо действующих схем поддержки начинающих предпринимателей власти объявили и о начале приёма заявок на получение грантов в размере до 300 тыс. рублей. На начало апреля, по данным начальника департамента промышленности торговли и предпринимательства Александра Мирошника, 216 уволенных из органов внутренних дел сотрудников изъявили желание стать предпринимателями. Как полагают специалисты, первые гранты на развитие собственного дела бывшие милиционеры могут получить уже в мае.

Как известно, в области подобные гранты уже выдавались «целевой» категории возможных безработных — высвобождающимся работникам Западно-Сибирского и Новокузнецкого металлургических комбинатов. Однако тогда эти средства выделялись не из бюджета, а собственниками этих предприятий. А в этот раз деньги будут выделены из бюджета, что, естественно, накладывает определённые ограничения. С одной стороны количественные. Отдельной статьи расходов на такие гранты не предусмотрено (всё будет в рамках уже имеющихся программ). С другой стороны, как пояснил

Александр Мирошник, «серьёзная финансовая поддержка будет оказываться под жёстким контролем со стороны государства. Это не халявные деньги. В течение года специалисты центра поддержки предпринимательства будут просматривать отчёты, документацию предпринимателя».

#### ПРИОРИТЕТ — ПЕРЕРАБОТКЕ ОТХОДОВ

Вряд ли бывшие работники МВД захотят заняться тем видом бизнеса, который кузбасские власти определили в качестве приоритета в развитии экономики — переработкой отходов. По определению Александра Мирошника, бывшие милиционеры — люди «специфические». Тем временем власти обнародовали свои подходы к «очистке» региона. В то время как на федеральном уровне обсуждаются варианты изменения законодательства, регулирующего экологические вопросы, в Кузбассе решили опробовать свою практику заключения соглашений с бизнесом в этой сфере.

По словам заместителя губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергея Кузнецова, регион к лету должен предоставить в правительство РФ комплексную программу решения экологических проблем и переработки отходов. Программа разрабатывается совместно с кафедрой техногенных и вторичных ресурсов СибГИУ. Ставка в разрабатываемом документе, как пояснил замгубернатора, будет делаться на развитие переработки отходов. В частности, предполагается оценить, сколько и каких перерабатывающих предприятий необходимо Кузбассу. Стимулирование развития власти готова начать с крупного бизнеса.

По итогам 2010 года по объёму валовых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу Кемеровская область занимала третье место в России. Отходов производства и потребления в регионе стало 1,8 млрд тонн (в 3 раза больше, чем в 2000 году, по данным «Доклада о состоянии окружающей среды в Кемеровской области»). По словам Сергея Кузнецова, 52% отходов при этом остаётся на хранение. В области уже накоплено более 285 млн тонн отходов чёрной и цветной металлургии, свыше 775 тыс. тонн химических веществ, 100 млн тонн золотшлаковых отходов и пр. При наличии таких объёмов отходов необходимо на их базе развивать новую отрасль — переработки промышленных и твёрдых бытовых отходов, заявил Сергей Кузнецов 29 марта на слушаниях в областном совете народных депутатов. Развитие этой отрасли, по его мнению, позволит «остановить лавинообразное накопление отходов, ликвидировать залежи особо опасных отходов, которые оказывают самое негативное влияние на здоровье кузбассовцев». Саму же отрасль Сергей Кузнецов считает «самой подходящей площадкой для малого бизнеса». Задачи, которые ставит власть, по выражению Сергея Кузнецова, состоят в том, чтобы «изменить понимание самого термина «отходы» и принципов обращения с ними».

По словам исполнительного директора Кузбасской Ассоциации переработчиков отходов (в неё входят 12 из 30 кузбасских переработчиков — «А-П») Екатерины Волынкиной, с этого года в области уже предприняты первые шаги по реальной помощи переработчикам: включение отрасли в список приоритетных для господдержки позволило предприятиям получать льготы по налогам. Однако главная общая проблема для предприятий, занятых переработкой отходов — взаимоотношения с крупным бизнесом.

«Всякий раз, когда малый бизнес разрабатывает и внедряет технологии по переработке отходов, возникают препятствия от собственников отходов — отходы переходят в категорию товара. И это ломает экономику проекта малого бизнеса», — соглашается Сергей Кузнецов. Решить именно эту проблему кузбасские власти предлагают через заключение трёхсторонних соглашений (между властью, крупным бизнесом и переработчиком) о сотрудничестве в сфере переработки отходов. И первое такое соглашение недавно было

предложено заключить РУСАЛу в рамках реализации проекта Экологического регионального центра, который разработал технологию переработки фторуглеродистых отходов алюминиевых заводов с получением синтетических флюсов для чёрной металлургии и цементной промышленности. Как пояснила Екатерина Волынкина, документ предполагает сотрудничество на 5 лет: «Центр обязуется перерабатывать отходы Новокузнецкого алюминиевого завода, РУСАЛ — предоставлять нам отходы, а власти — поддержку бизнесу, в том числе положительное позиционирование РУСАЛа». Сергей Кузнецов, однако, добавляет, что в областной администрации сейчас разрабатываются конкретные меры стимулирования крупного бизнеса «на переработку»: «Только властными указаниями здесь ничего не решишь. Нужны стимулы. Хотя, возможно, и ужесточение в плане штрафных санкции».

#### ОТРАСЛЯМ — СТРАТЕГИИ

Химическая промышленность региона стала первой отраслью, при определении стратегии развития которой, власти учли кадровые проблемы. Кроме традиционных для таких документов пунктов, касающихся содействия в «формировании благоприятных условий развития отрасли» (снятия административных барьеров, мониторинга нормативной базы, стимулирования инвестиционной деятельности, предоставления различных форм поддержки), власти готовы оказывать химикам содействие в решении проблем, связанных с нарастающим дефицитом квалифицированных кадров. Сейчас требуются новые специалисты, подготовленные по современным программам, пояснил начальник управления промышленности департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области Юрий Ударцев. Помочь предприятиям решить кадровую проблему власти предлагают, создав на базе КузГТУ учебно-исследовательский центр для повышения качества образования студентов и квалификации кадров. Такой центр, в котором могли бы рождаться и новые научные разработки для отрасли, может быть создан уже в этом году, отметил Юрий Ударцев.

В целом же химическая стратегия (документ со второй попытки был принят коллегией областной администрации в апреле) лишь отражает уже реализуемые планы по созданию в регионе новой подотрасли — нефтеперерабатывающей. Предполагается, что в 2025 году по сравнению с базовым 2009 годом (в этом году началась разработка программы) объём от-



Переработку промышленных и твёрдых бытовых отходов Сергей Кузнецов считает «самой подходящей площадкой для малого бизнеса»

груженных товаров в отрасли вырастет в 3 раза и составит 58,8 млрд рублей. Такой рост должно обеспечить как развитие действующих предприятий, так и появление новых. Хотя последнее обстоятельство станет всё же определяющим. Предполагается, что доля химии в общем объёме производства обрабатывающих предприятий региона вырастет в 1,5 раза и превысит 12%.

По мнению Юрия Ударцева, целью отраслевой стратегии является не физический рост объёмов производства, а «формирование эффективной конкурентоспособной химической промышленности, обеспечивающей устойчивое повышение объёмов производства продуктов... переход на инновационную модель развития химического комплекса». Всё это опирается на конкретные планы предприятий, заметил он: >>>

упаковочные материалы	изделия из пластмассы	канцелярия	
хозяйственные товары	производство пакетов с логотипом	работа под заказ	
одноразовая посуда	садово-огородный инвентарь	парниковая пленка	
<b>Оптовый центр:</b> ул. Тайшетская, 2, тел./факс: (384-2) 57-04-95; 57-90-13; 57-07-10; 57-02-66		Доставка по городу и региону <b>Комплексное обслуживание предприятий.</b>	
<b>Мелко-оптовые розничные магазины:</b> ул. Спортивная, 28, тел.: 72-07-67 ул. Ю. Двужильного, рынок «Привоз» ячейка №9		<b>У НАС ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА!</b> <b>ЗВОНИТЕ, МЫ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОГОВОРИМСЯ!</b>	
WWW.GRAU.RU			



По мнению Юрия Ударцева, целью отраслевой стратегии является «формирование эффективной конкурентоспособной химической промышленности»

«С предприятиями стратегия согласована».

Сами же представители отрасли разошлись в оценках, заложенных в стратегии. Так, председатель совета директоров ЗАО «УК Кем-Ойл» (занято строительством двух нефтеперерабатывающих заводов в Анжеро-Судженске и Яйском районе) Александр Юган, сообщил «Авант-ПАРТНЕРУ», что знаком со стратегией и в целом с подходами власти, оценками роста отрасли согласен. Сама компания в течение 2012-2013 года намерена обеспечить выход обоих своих НПЗ на переработку 2 млн тонн нефти в год. А 2016-2017 годы называются временем для «расширения товарной линейки». Однако денежные параметры этого производства несколько выходят за рамки, обозначенные стратегией. По предварительным оценкам оба завода будут обеспечивать выход продукции на 30 млрд рублей в год в зависимости от рыночных цен. А это — фактически весь объем прироста, который предполагается в целом по отрасли к 2025 году.

По мнению заместителя гендиректора ЗАО «НефтеХим-Сервис» (намерено запустить Яйский НПЗ на 3 млн тонн переработки нефти в год в работу в 2012 году) Андрея Томилова, сейчас можно относительно точно прогнозировать только

объемы производства. На Яйском НПЗ это будет 2,8 млн тонн товарной продукции в год. Оценивать же возможные объемы в деньгах, по его словам, «мешает то, что отрасль очень подвержена влиянию таких факторов, как акцизы и цена нефти».

Что же до действующих химических производств, то на главном предприятии отрасли кемеровском «Азоте» говорят о намерении поддерживать высокую загрузку мощностей и постепенном незначительном росте производства. Однако оценивать перспективы создания новых производств (ранее озвучивались планы по строительству дополнительного производства карбамида) пока не готовы. Не исключено, что связано это с возможной сменой собственника «СИБУР-Минудобрения», в который входит «Азот». В конце января о намерении приобрести компанию заявил холдинг «Фосагро».

По данным гендиректора кемеровского ООО «ПО «Химпром» Игоря Казанцева, предприятие имеет программу, направленную на увеличение объемов выпускаемой продукции, обеспечение надёжности производства, энергосбережение и экологию. Однако, к результату 2010 года, когда выпуск товарной продукции превысил 1 млрд рублей, завод шёл несколько лет, а планируемые программы реконструкции не дадут резкого роста производства. Финансовый директор Новокузнецкого ОАО «Органика» Игорь Битюков говорит, что его предприятие сейчас только разрабатывает программу своего развития до 2015 года, имея план действий лишь до 2012 года. «Загадывать на длительную перспективу мы в силу разных обстоятельств не можем. Но сейчас работаем над тем, чтобы к 2014 году полностью соответствовать требованиям к фармпредприятиям. Уже заключены кредитные соглашения о привлечении средств на покупку оборудования для нового цеха готовых лекарственных форм по стандарту GMP ЕС. Проект оценивается в 6,5 млн евро. Планируем, что запустим производство в 2012 году. Сейчас мы даже не говорим о росте производства, хотя, конечно, новый цех — это новые возможности. Мы говорим о том, что этот проект позволит предприятию работать при новых условиях и требованиях», — сказал он в беседе с корреспондентом «Авант-ПАРТНЕР».

В лесопромышленном же комплексе региона (стратегия его развития до 2025 года коллегия администрации приняла в апреле) власти не ожидают появления сколько-нибудь крупных проектов. Похоже, строительство Анжерского фанерного комбината на ближайшие годы может остаться единственным серьёзным инвестпроектом в отрасли региона. Несмотря на то, что 64% территории области занято лесом (5,1 млн га), эксплуатационный фонд составляет лишь 1,5 млн га с запасом в 213,5 млн кубометров древесины. Но более половины лесов представлены мягколиственными породами деревьев, в том

## «ПРОХОДЧИК» И «ГОРНЯК» — ЭТО... ОДЕЖДА

*Безопасность шахтерского труда, качество работы горняка, и, что немаловажно, хорошее самочувствие в течение всего рабочего дня — в немалой степени зависят от того, во что одет работник шахты или разреза. А значит, современная, удобная, учитывающая индивидуальные особенности каждой горняцкой профессии спецодежда имеет очень большое значение, как для трудового коллектива, так и для собственников предприятий.*

Работники одной из шахт Новокузнецка недавно с гордостью показали журналистам новые образцы спецодежды, в которых им повезло работать — комплекты шахтерской серии «Проходчик» и «Горняк». Новая одежда предусматривает, например, вкroенный профилактический пояс для защиты позвоночника от динамических и статических нагрузок, а также другие крайне важные «мелочи». Шахтеры заверили, что в таких костюмах удалось даже повысить производительность труда.

Откуда же такая чудо-одежда. Оказалось, она родом из Кузбасса. Спецодежду для шахтеров производит компания «Кузбасслегпром».

Более 10 лет «Кузбасслегпром» работает в сфере производства средств индивидуальной защиты, спецодежды и обуви. При этом компания стала одним из признанных лидеров отрасли в масштабах всей России.

Стоит отметить, что «Кузбасслегпром» ориентирован на обслуживание традиционных отраслей сибирской экономики — на профессиональное обеспечение промышленных и других предприятий спецодеждой и средствами индивидуальной защиты (СИЗ). Статус Кузбасса как угольного региона определил приоритетное направление предприятий компании. Это — обеспечение безопасных условий труда шахтеров.

«В настоящее время порядка 60 % продукции мы поставляем угольным компаниям, — рассказывает генеральный директор «Кузбасслегпром» Владимир Васильев. — В числе клиентов — «СУЭК», «Заречная», «Распадская», «Белон» и другие. Помимо Кузбасса мы активно работаем с другими регионами Сибири и Дальнего Востока. Но именно Кемеровская область в нашем случае выступает в роли инициатора многих технологических решений и практических улучшений в производстве спецодежды, прежде всего, конечно, для угольщиков».

Для того, чтобы обеспечить своих потребителей не просто качественной спецодеждой, но и учесть индивидуальные особенности работы не только в рамках одной рабочей специально-

сти, но и в рамках конкретного предприятия, в «Кузбасслегпром» организованы два предприятия нового типа.

Во-первых, это Центр внедрения современных средств безопасности труда. Его задача — создание нормативной документации по охране труда. Центр занимается разработкой стандартов СИЗ для различных отраслей, внедрением и проверкой эффективности индивидуальных средств защиты.

Во-вторых, Центр мониторинга или мобильную лабораторию по аттестации рабочих мест. Это предприятие нового формата, принцип работы которого в том числе состоит в следующем: специально оборудованный автомобиль выезжает на территорию предприятия-заказчика, где сотрудники Центра проводят замеры вредных факторов, свойственных конкретной промышленной территории. Кроме того, центр мониторинга оснащен уникальным оборудованием, которое позволяет оценить средства индивидуальной защиты, используемые на предприятии.

Кроме того, в структуре компании есть и лаборатория по моделированию одежды, расположенная на базе швейной фабрики. О высочайшем качестве продукции можно судить и потому факту, что в «Кузбасслегпроме» получены патенты на новые виды спецодежды для угольщиков и металлургов, которые по всем характеристикам превосходят предыдущее поколение.

Однако, кузбасский производитель уникальной спецодежды не останавливается на привычном производстве и реализации своей продукции. Будучи во многом инновационной, компания «Кузбасслегпром» постоянно расширяет не только ассортимент спецодежды, но и услуги, которыми могут воспользоваться клиенты.

Так, особый интерес может вызвать снабжение спецодеждой и средствами индивидуальной защиты по принципу аутсорсинга. Положительный опыт такого взаимодействия налажен, например, с холдингом «СДС-Уголь». В настоящее время идут переговоры и с другими предприятиями.

Второе интересное предложение касается аренды спецодежды. Подобного опыта в Кузбассе пока нет, но компания активно продвигает данную услугу. Как при аутсорсинге, все обслуживание спецодежды (стирку, химчистку, выдачу сотрудникам) «Кузбасслегпром» берет на себя.

Еще одной формой аутсорсинга может стать создание консигнационных складов на базе предприятий-потребителей.

Все это направлено на предоставление угольным предприятиям качественных услуг в обеспечении безопасности труда.



г. Кемерово, ул. Совхозная, 127а  
т.: (3842) 34-56-60, 34-56-61, 75-87-88  
e-mail: info@klp.ru  
internet: www.klp.ru

### ПОТРЕБНОСТЬ В ДРЕВЕСИНЕ, БАЛАНС ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЕ ЕЕ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ТЫС. М<sup>3</sup> ЛИКВИДНОЙ)

Потребители и поставщики древесины	На год составления положения		Прогноз на 2011-2015 годы	
	Всего	В том числе деловой	Всего	В том числе деловой
1. Потребность в древесине внутри субъекта Российской Федерации	570	431	620	465
1.1. в том числе местных предприятий, учреждений, организаций:	522	405	570	437
из них арендаторов	337	285	410	315
1.2. Местное население	48	26	50	28
2. Заготовка древесины, всего:	296	224	860	620
в том числе				
2.1. для местных потребителей	158	120	410	270
2.2. для вывоза за пределы субъекта Российской Федерации	138	104	150	110
3. Ввоз древесины из отдельных субъектов Российской Федерации	274	207	300	240

Источник: Департамент лесного комплекса Кемеровской области

числе более трети — низкотоварной осиной. В Кузбассе расчётный выход ликвидной древесины на 1 га в нетронутых рубкой спелых и переспелых древостоев очень низкий. Потому, как констатировал на заседании коллегии обл администрации начальник департамента лесного комплекса Кемеровской области Владимир Рыкалов, «лесозэксплуатация таких насаждений в условиях Кемеровской области является высокочрезвычайно, во многих случаях экономически невыгодной».

В последние два года объёмы заготовки древесины в области стабилизировались на уровне 900 тыс. кубометров. По отдельным позициям (производство щепы — на 104%, поддонов и деревянных щитов — на 9,4%) производство в прошлом году выросло. Возможности расти, и существенно, у отрасли есть, полагает Владимир Рыкалов. Но для этого кузбасские компании нуждаются в привлечении инвестиций (общие потребности оцениваются в 8 млрд рублей до 2025 года). Определённый стимул для лесного бизнеса могли дать потребители в самом Кузбассе. По данным Владимира Рыкалова, непосредственно в Кузбассе сейчас остаётся только 10-15% заготовленного леса, остальное вывозится, прежде всего, на экспорт. Потребности же самой области в древесине остаются на уровне 620 тыс. кубометров, но пока не сочетаются с освоением расчётной лесосеки. Если бы удалось совместить потребности промышленности региона с возможностями лесозаготовителей, то ситуация бы изменилась. Пока же департамент лесного комплекса при разработке стратегии не смог учесть потребности в лесе даже строительного комплекса региона: от профильного департамента не были получены соответствующие данные.

Поэтому основной задачей в развитии лесного комплекса области оставлена «охранительная». Поддерживая действующие предприятия (сейчас их 60), а это в основном малый бизнес, как полагает Владимир Рыкалов, можно не только улучшить их финансово-экономическое состояние, но и дать возможность наращивать производство. А такой рост — единственная возможность изменить ситуацию в отрасли. Ведь чем меньше заготовки леса в регионе, тем быстрее ухудшается обобщённые характеристики лесного фонда. Хотя кардинальные перемены может принести федеральное финансирование на прокладку дорог в труднодоступные места, где ещё сохранился востребованный рынком, а, следовательно, инвесторами лес.

#### ПЕРЕСМОТРЕТЬ ВСЁ?

В апреле параллельно с разработкой отраслевых стратегий в обл администрации началась подготовка к корректировке стратегии социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года, принятой 3,5 года назад. Документ этот, напомним, предусматривает формирование в регионе диверсифицированной постиндустриальной экономики с сохранением угольного и металлургического кластеров в качестве ключевых, но не преобладающих секторов. К 2025 году предусмотрено увеличение валового регионального продукта до 886 млрд рублей (307 млрд в 2005 году), промышленного производства — до 755 млрд рублей (392 млрд), в том числе в добыче полезных ископаемых — до 329 млрд рублей (161 млрд). К основным рискам региона были отнесены зависимость экономики и бюджетной сферы от конъюнктуры на мировых рынках угля и металла, сокращение населения, экологические риски. Кризис серьёзно скорректировал ориентировочные показатели стратегии, усилил зависимость области от основных отраслей, не способствовал инновационному развитию.

В апреле для пересмотра стратегии было проведено специальное заседание «круглого стола» «Актуализации Стратегии социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года: инновационный сценарий долгосрочного развития». По оценке и. о. начальника управления стратегического развития обл администрации Артёма Рады, стратегия не стала руководством к действию бизнеса и власти, а использу-

ется главным образом как «обложка для лоббирования» региональных интересов на федеральном уровне. Необходимость коррекции связана также с тем, что, по его оценке, основная отрасль региона, угольная, в ближайшие 15 лет столкнётся со значительными проблемами — внутренний рынок угля стагнирует, а на внешний, пусть и «благоприятный», непросто попасть из-за удалённости региона. Поэтому-то к осени нынешнего года документ предполагается откорректировать, добавить к нему 14 отраслевых стратегий, учесть новые точки роста — формирующуюся добычу угольного метана, нефтепереработку, переработку отходов, энергоугольные кластеры.

Андрей Бердников, директор по развитию и проектно-му управлению ОАО «СУЭК-Кузбасс», призвал возрождать те производства, которые когда-то были в регионе, но закрылись, как, к примеру, швейные предприятия. Впрочем, его коллега, Павел Кожарский, директор по экономике и финансам той же компании, напомнил о конкуренции Китая, где развиваются практически все производства, качество продукции быстро растёт, а внедрение новых видов идет очень быстро. Доцент кафедры маркетинга Кемеровского государственного университета Анна Старикова также засомневалась в возможности возрождения закрытых производств, сославшись на «международное разделение труда».

Профессор кафедры маркшейдерского дела и геодезии Кузбасского технического университета Сергей Шаклеин в этой связи привел пример Рурского угольного бассейна в Германии, где закрылись все угольные шахты, но открылось около сотни научных институтов горного дела, которые занялись технологиями добычи угля и производством соответствующего оборудования. По его мнению, в этом направлении и должен развиваться Кузбасс, «стать центром угольных технологий в мире» — «у нас всё равно кроме угля и мозгов ничего не осталось». Тем более что, по его данным, выбывание промышленных запасов угля в регионе идёт очень быстрыми темпами — по 600 млн тонн в год — и скоро наступит время сокращать добычу.

В итоге участники обсуждения согласились, что скорректировать стратегию смогут следующие проекты: развитие Кузбасской агломерации из 13 городов с общим населением 2,2 млн человек, создание кластеров в машиностроении, химии, строительстве, в энергоугольной отрасли, поддержка малого и среднего бизнеса с помощью агропромышленных и индустриальных парков. Какие из этих предложений получат поддержку, станет известно осенью. ■

#### ПОТРЕБНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПЕРИОД ДО 2025 ГОДА

Виды производств	Прирост объемов производства к 2025 году за счет ввода мощностей	Объем инвестиций, млн руб.
Заготовка и вывоз древесины, тыс. м <sup>3</sup>	1 300	2 500,0
Лесопиление, тыс. м <sup>3</sup>	170	1 200,0
Фанера, тыс. м <sup>3</sup>	60	2 200,0
Древесные плиты, тыс. м <sup>3</sup>	60	450,0
Пеллетное производство, тыс. тн/год	90	150,0
Инфраструктура (лесовозные дороги)		1 000,0
Прочие		500,0
Итого		8,000

Источник: Департамент лесного комплекса Кемеровской области

## «КУЗБАССЭНЕРГО – РЭС»: ГОД РЕКОРДНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В СЕТИ КУЗБАССА

Приятным сюрпризом стал для филиала ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» — «Кузбассэнерго – РЭС» нынешний 2011 год. Объём капитальных вложений в электросетевое хозяйство обещает сделать нынешний год рекордным в истории Кузбасса. Среди реализуемых проектов необходимо отметить такие значимые для региона, как строительство линий электропередач и подстанций для ЗАО «Распадская угольная компания» и ЛЭП-110 до зоны горнолыжных курортов в Горной Шории.

Заместитель генерального директора ОАО «МРСК Сибири» — директор филиала «Кузбассэнерго – РЭС» Евгений Тюменцев называет объёмы вложений в электросетевое хозяйство в этом году «внушительными» — планируется, что они составят около 3 млрд рублей. (Для сравнения — общий размер инвестиционной программы МРСК Сибири в 2010 году составил 4,4 млрд рублей). В определённой степени, считает он, это стало компенсацией сетевой энергетике Кузбасса за те потери, что она понесла в период кризиса, когда из-за резкого падения спроса пришлось резко сократить инвестиционные расходы филиала.

Из запланированных на этот год капитальных вложений около 900 млн рублей будут выделены из средств на технологическое присоединение и из амортизации, все эти расходы утверждены Региональной энергетической комиссией (РЭК) Кемеровской области. По сравнению с прошлым годом данная статья инвестиционных расходов филиала увеличивается на 176 млн рублей. Эти средства пойдут на реконструкцию подстанции «Анжерская» в Анжеро-Судженске. Два этапа реконструкции были выполнены ранее, в этом году запланирован заключительный этап стоимостью 81,5 млн рублей. Эта подстанция давно нуждается в коренном обновлении, ведь построена она была ещё в 1934 году. Кроме того, планируется модернизация подстанции «Коммунальная» 110 кВ в Прокопьевске с установкой третьего трансформатора (около 70 млн рублей вложений), установка третьего трансформатора на подстанции «Космическая» в Южном районе Кемерова для обеспечения нужд строящихся там микрорайонов. В этом месте, подчеркивает Евгений Тюменцев, желают получить присоединение к сетям около 20 организаций. На этот проект планируется около 100 млн рублей из прибыли филиала.

Строительство новых подстанций для других районов застройки в Кузбассе на этот год, к сожалению, не запланировано — нет заявок от застройщиков. Придётся также, в связи с отсутствием первоначально заявленного спроса, сдвинуть строительство одного из



Евгений Тюменцев, заместитель генерального директора ОАО «МРСК Сибири» — директор филиала «Кузбассэнерго – РЭС»

крупных сетевых объектов Кузбасса — подстанции «Притомская» в Кемерове. Первые работы на ней филиал начал ещё три года назад, тогда их стоимость оценивалась в 200 млн рублей. Но затем в связи с кризисом стройку остановили. В этом году определенная перспектива у этого объекта появилась, есть строительные компании, которые хотят получить присоединение в этом районе, правда, не раньше чем через два года. Поэтому вернуться к строительству «Притомской» «Кузбассэнерго — РЭС» планирует в 2013 году.

Зато неплохие перспективы открылись для сетевой компании в таком сегменте рынка как технологическое присоединение индивидуальных застройщиков — физических лиц. По этому показателю, по оценке Евгения Тюменцева, филиал является одним из лидеров по Сибири. В этом году запланировано выполнить таких работ на 125 млн рублей, что также является рекордным показателем. Такие расходы позволят присоединить несколько сотен домовладений в Кемеровском и Новокузнецком районах, в Кемерове и Новокузнецке. Поскольку население платит за эту услугу всего 550 рублей, РЭК компенсирует реальные затраты

«Кузбассэнерго – РЭС». Раньше с этим были проблемы, но в настоящее время, подчеркивает директор филиала, есть договоренность с администрацией Кемеровской области и РЭК о компенсации выпадающих доходов. В прошлом году на это было выделено в стоимости сетевых тарифов 90 млн рублей, в этом году планируется 125 млн рублей.

Значительные расходы «Кузбассэнерго – РЭС» планирует в этом году и на ремонт и восстановление бесхозных сетей. В частности, в Орджоникидзевском и Куйбышевском районах Новокузнецка, где сети, включая трансформаторные подстанции и кабельные линии, были построены ещё в 1974 году, требуют серьёзной реконструкции. Из-за износа они уже не выдерживают нагрузки. Между тем они снабжают многоквартирную застройку, большое число жителей Новокузнецка. Чтобы надежно обеспечить их электроэнергией «Кузбассэнерго – РЭС» планирует поменять кабельные линии, автоматы, отремонтировать трансформаторы.

Кроме того, отмечает Евгений Тюменцев, в общую сумму вложений в развитие электросетевого комплекса в 2011 году вошли два крупных проекта общей стоимостью более 2,2 млрд рублей. В частности, до конца нынешнего года филиал планирует построить две одноцепные линии электропередач длиной 50 км и три подстанции на 110 кВ для ЗАО «Распадская угольная компания». Стоимость этих объектов — 1,7 млрд рублей. Ещё в одном крупном проекте «Кузбассэнерго — РЭС» выступает в качестве генерального подрядчика, а заказчиком выступает администрация Таштагольского района. В этом муниципалитете будет построена линия электропередач Темиртау — Кондома напряжением 110 кВ и протяженностью 47,8 км. Собственником линии будут местные власти, в дальнейшем они могут заключить с «Кузбассэнерго – РЭС» договор на техническое обслуживание линии. Необходимость её давно назрела, проектам развития горнолыжного туризма в поселке Шерегеш давно уже не хватает электрических мощностей.

# 55 ЛЕТ КЕМЕРОВСКОМУ ОАО «АЗОТ»: НОВЫЙ ПОДХОД К СТАРЫМ ТРАДИЦИЯМ

Несмотря на смену экономического курса в России в начале 90-х и череду финансово-экономических кризисов в течение последних 20 лет, которые серьёзно пошатнули многие отрасли народного хозяйства, кемеровский «Азот» остался, пожалуй, одним из немногих предприятий в стране, где зародившиеся традиции, будь то в производственной сфере или социальной, сохранились по сей день. И эта особенность предприятия на протяжении многих лет является его привлекательным преимуществом, как для партнеров, так и для его работников.

За свою 55-летнюю историю предприятие пережило немало. Не прошёл бесследно для «азотовцев» и мировой кризис, разразившийся в 2008 году: лишившись многих потребителей, предприятие вынуждено было сократить производство некоторых видов продукции. Но даже столь тяжёлое положение не остановило поступательное развитие завода: «Азот» продолжил реализацию инвестиционных программ, сосредоточив свои усилия на оптимизации затрат, повышении эффективности производства и техническом переоснащении.

## ИСТОРИИ СТРОКИ

Решение о строительстве Новокемеровского химического комбината (НКХК) — таково было первоначальное название сегодняшнего «Азота» — было принято Советом Народных Комиссаров СССР в апреле 1945-го. Цеха комбината, производственная инфраструктура — все это возводилось в течение долгих и трудных послевоенных 11 лет. 5 ноября 1956-го в цехе 6-38 были получены первые тонны химической продукции — аминов. Этот день и стал началом истории одного из ведущих предприятий химической индустрии страны.

В течение последующих трёх пятилеток производство завода стремительно развивалось. В эти годы были введены в эксплуатацию цеха слабой азотной кислоты, аммиачной селитры, кристаллического карбамида, серной кислоты, по производству уротропина и формалина, катализаторный цех. Было налажено производство аммиака и метанола по схеме газификации кокса, получены углеаммонийные соли, первые партии ионообменной смолы АВ-17-8 и сульфенамида Ц, чистые смолы. В 1962-м завод произвёл первые тонны одного из основных видов продукции — капролактама.

Конец 70-х — 80-е годы — период коренной реконструкции и техниче-

В 1975 году НКХК был преобразован в КПО «Азот», которое в 1993 стало акционерным обществом. С 1998 года предприятие входит в состав крупнейшего нефтегазохимического холдинга России — СИБУР. А в 2007-м ОАО «Азот» вошло в созданное СИБУРом на базе активов по производству минеральных удобрений ОАО «СИБУР-Минудобрения».



КПО «Азот» — одно из крупнейших предприятий химической отрасли России, специализирующихся на производстве минеральных удобрений для аграрного комплекса, взрывчатки — для угледобывающих предприятий, капролактама — для химической промышленности, продукции органического синтеза — для производителей пластмасс и красителей. Качество продукции КПО «Азот» хорошо известно потребителям в России, Западной Европе, Америке, странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

ского перевооружения предприятия. В 1979 году произошло историческое событие — был запущен агрегат Аммиак-1, работающий на природном газе. С этого момента весь завод переходит на новую сырьевую базу. На этой основе были построены еще два крупнотоннажных агрегата аммиака мощностью 450 тысяч тонн в год каждый.

Переход на рыночные отношения в 90-х годах, затронувший всю российскую экономику, не лучшим образом отразился на финансово-экономической деятельности химзавода. Ситуацию кардинально изменило включение предприятия в 1998 году в состав крупнейшего в стране нефтегазохимического холдинга «СИБУР». По сути, предприятие получило «второе дыхание» — на поддержание и развитие производства пошли миллиардные инвестиции, причем немалые средства вкладывались и

выделяются по сей день на обеспечение безопасности труда и на социальную сферу. Эти направления на заводе и в компании определены в числе приоритетных.

## БУДУЩЕЕ ЗАКЛАДЫВАЕТСЯ СЕГОДНЯ

Сегодня Кемеровское ОАО «Азот» — это мощный производственный комплекс, который состоит из 50 основных и вспомогательных цехов. Предприятие стабильно работает и динамично развивается. Ежегодно в рамках крупных инвестиционных программ на заводе идет большая работа по техническому переоснащению, внедряются новые технологии — все это направлено на повышение качества продукции и обеспечение безопасности производства, при этом одновременно снижает негативное воздействие на окружающую среду.

За последние 5 лет производство предприятия подверглось мощной модернизации. В числе самых крупных проектов — реконструкция в 2006-2007 годах крупнотоннажных агрегатов Аммиака-2 и Карбамида, которая позволила увеличить производственную мощность на Аммиаке — на 25% и на Карбамиде — почти на 15%. В 2008-м в цехе газового сырья была построена современная воздуходелительная установка АКт-16/9. По сравнению с введенной из эксплуатации она оказалась более безопасной и экономичной, поскольку значительно меньше потребляет электроэнергию и воздуха.

В 2009 году на «Азоте» было реализовано более 20 крупных проектов. В частности, завершился инвестиционный проект в области сокращения логистических затрат — был построен контейнерный терминал, обеспечивший оперативную отгрузку кристаллического капролактама в морских сорокафутовых контейнерах. В этом же году введен в строй узел отгрузки концентрированного раствора аммиачной селитры, завершена реконструкция агрегата Аммиака-1, производства Капролактама и Карбамида были оснащены современными системами АСУТП. На Капролактаме был реконструирован цех ректификации, что в результате привело к снижению себестоимости продукции за счет бо-

лее экономичного потребления теплоэнергии.

2010-й год стал не менее насыщенным по количеству реализованных инвестпроектов. Они были направлены, прежде всего, на снижение себестоимости продукции (экономия сырья, энергоресурсов), увеличение производительности действующих агрегатов (азотной кислоты, карбамида, аммиачной селитры) и на повышение промбезопасности производства. В частности, была выполнена широкомасштабная реконструкция газотурбинного турбокомпрессорного агрегата ГТТ-12 в цехе слабой азотной кислоты. В результате выросла производительность на 14%.

В 2011 году предприятие планирует продолжить программу технического перевооружения агрегатов Аммиака — технологического «сердца» завода, агрегатов азотной кислоты и аммиачной селитры. Ожидается, что после ее реализации выработка аммиачной селитры увеличится на 50–70 тыс. т/год.

В общей сложности сегодня на «Азоте» в стадии реализации находятся семь проектов. Они затрагивают практически все основные производства предприятия и направлены на их модернизацию, что в итоге должно принести предприятию дополнительную прибыль и тем самым еще более укрепить его положение на рынке. К примеру, перевод агрегатов Аммиака и Карбамида на двухгодичный цикл капитальных ремонтов даст возможность не только увеличить объемы выпуска аммиака и карбамида, но и снизить себестоимость продукции. Реализация проекта технического перевооружения стадии упаковки отделения кристаллизации цеха Лактам-3 позволит паллетировать весь производимый продукт, в такой упаковке он сегодня наиболее востребован потребителями. Продолжаются работы по техническому перевооружению погрузочного пункта аммиачной селитры насыпью, в результате чего будет обеспечена оптимальная загрузка железнодорожных вагонов-минераловозов. Впрочем, не исключено, что в ближайшей перспективе предприятие вовсе откажется от принципа отгрузки амселитры насыпью. Сегодня небольшую часть этой продукции предприятие отгружает в «биг-бэгах» (мешки вместимостью 800 и 1000 кг), между тем на внутреннем рынке растет спрос на амселитру именно в такой упаковке. Поэтому специалисты «Азота» оценивают возможность и целесообразность полного перехода на «биг-бэги».

Одновременно прорабатываются еще несколько проектов, перспективы которых на текущий момент оцениваются достаточно высоко. Например, проект строительства нового газопровода повышенного давления от газораспределительной станции до территории КПО «Азот», в результате чего предприятие

Площадь КПО «Азот» составляет более 320 га. На основном производстве предприятия работает более 5 тыс. человек, в сервисных подразделениях заняты еще 2 тыс. человек.

сможет существенно экономить на транспортировке газа и снизить потребление пара на 74,5 тыс. Гкал/год. Учитывая специфику производства «Азота», в котором большая доля затрат приходится именно на потребление газа, а также электро- и теплоэнергии, нетрудно оценить эффект от внедрения данного проекта.

Поистине прорывным проектом на «Азоте» может стать организация производства пористой аммиачной селитры. Сегодня в России эту продукцию с качеством, которое соответствовало бы мировым стандартам, никто не производит. Между тем, продукция востребована на рынке, и, по оценкам специалистов предприятия, прогнозируется устойчивый рост потребительского спроса на пористую амселитру. Сегодня этот проект пока проходит экспертизу, по предварительным прогнозам новое производство может быть запущено уже в 2013 году.

## В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

Стремительное развитие производства, ведение бизнеса на принципах социальной ответственности — всё это является основой в определении экологической политики на «Азоте». Природоохранная деятельность предприятия строится на высоком профессиональном уровне, что подтверждается сертификатом соответствия экологического менеджмента международному стандарту ISO 14001:2004, который предприятие впервые получило в 2008 году, а в 2011-м успешно прошло ресертификационный аудит. К слову, в следующем году предприятие планирует ресертифицироваться по системе менеджмента качества на соответствие международному стандарту ISO 9001.

В рамках реализации экологических мероприятий в 2008 году на «Азоте» осуществили крупный инвестиционный проект по снижению техногенной нагрузки — исключили из технологической схемы в цехе Аммиак-1 огневой подогреватель. Вложив в проект 25 млн рублей, в результате предприятие не только сэкономило природные ресурсы, в частности — природный газ, но и уменьшило вредные выбросы в атмосферу: диоксида азота — на 31 тонну в год, оксида азота — более чем на 5 тонн в год. В прошлом году аналогичный инвестпроект был реализован на Аммиаке-2, в итоге выбросы диоксида азота сократились почти на 13 тонн, оксида азота — более чем на 2 тонны в год.

Особую важность для завода и для всего Кемерово представляет проект по

строительству установки обеззараживания сточных вод стоимостью 150 млн рублей. Современное природоохранное законодательство требует проводить не только биологическую очистку сточных вод, но обеззараживать их при сбросе в водоемы. Что и будет сделано. Проект долгосрочный, его реализация началась в 2008 году, а завершить его предполагается в 2014-м. В текущем году будет разработана необходимая документация, которая затем будет направлена на госэкспертизу.

## СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА — В ПРИОРИТЕТЕ

«Азот» — одно из немногих предприятий в России, где на протяжении более полувека из года в год оказывается серьезная социальная поддержка работникам. В социальной политике предприятия есть три приоритета — помощь в обеспечении работников жильем, организация их качественного отдыха и оздоровления, предоставление услуг горячего питания. Для организации полноценного питания на территории завода есть своя фабрика-кухня, пять филиалов столовой и два буфета. Специальная комиссия постоянно отслеживает качество и стоимость питания. В ближайшее время для работников «Азота» начнет действовать система дотаций — предприятие будет доплачивать на питание 50 рублей в день.

Несмотря на финансовые катаклизмы, завод сохранил особо важные объекты соцсферы: это база отдыха «Березово», профилакторий, вояз поликлиника и три общежития, в которых проживают почти 800 человек. Отдых и оздоровление в «Березово» и профилактории организован на самом высоком уровне, а обходится работникам «Азота» по льготным расценкам — не более 20% от стоимости путевок, поэтому пользуется большой популярностью у заводчан. Не менее востребован организованный отдых детей работников — ежегодно в рамках корпоративной оздоровительной кампании в санаториях и летних лагерях Кузбасса и Черноморского побережья отдыхают до 1000 ребят.

Немалое внимание уделяется и ветеранам «Азота». Им выплачиваются ежемесячные доплаты к пенсиям, оказывается материальная поддержка к праздничным датам. Действующий на заводе Совет ветеранов проводит постоянные встречи со «старой гвардией», на которых ветераны охотно делятся своими воспоминаниями и всегда интересуются, чем живет сегодня родное предприятие. А предприятие сегодня хоть и немалое, но достаточно стабильное и с хорошими перспективами на дальнейшее развитие.



# ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ УГЛЯ

Где, как не в Кузнецком угольном бассейне, крупнейшем по добыче угля в России, угольные активы должны выступать как самые привлекательные объекты сделок слияния и поглощения. И в начале 2011 года такие покупки/продажи опять оказались самыми распространёнными.

При этом, так сложилось, все они были произведены с активами, главным и практически единственным содержанием которых были запасы угля, лицензии на участки недр. Ни одного действующего угольного актива, какие бы ожидания при этом не были на рынке, так и не было продано. Из других сделок следует отметить продажу калтанского завода котельно-вспомогательного оборудования и трубопроводов. В кузбасском машиностроении приобретения/продажи случаются редко. По наблюдению специалистов, собственники машиностроительных предприятий, несмотря на то, что крупных и финансово привлекательных среди них на первый взгляд практически нет, крайне неохотно уступают контроль над ними, и концентрация активов в отрасли происходит очень медленно.

## НАСЛЕДИЕ «ЧЕРЕМШАНСКОГО»

В апреле 2011 года были оформлены сделки, в результате которых, наконец-то, определился собственник остатков обанкроченного ООО «Разрез «Черемшанский» (Белово), включая лицензию на участок с запасами в 90 млн тонн угля. Это произошло в результате покупки группой «Стройсервис» кемеровского ООО «Разрез «Дунаевский». Именно эта структура в свою очередь приобрела имущественный комплекс «Черемшанского», а затем переформировала на себя лицензию на его участок недр. А разрез «Пермяковский» в составе «Стройсервиса» находится ближе других действующих угольных предприятий Кузбасса к участку недр бывшего «Черемшанского».

Официально ЗАО «Стройсервис» не сообщало о сделке, в пресс-службе компании отказались от комментариев по этому поводу. Однако в апреле 2011 года управление Федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области заявило, что удовлетворило запрос ООО «Разрез «Пермяковский» на проведение реорганизации путем присоединения к нему ООО «Разрез «Дунаевский». Из материалов официальной отчётности «Пермяковского» ясно, что такое

присоединение было произведено вскоре после получения разрешения антимонопольной службы. Впрочем, присоединения недостаточно для получения лицензии на участок «Инской-2». В соответствии с законодательством в случае реорганизации владельца лицензии её придётся ещё раз переоформлять. Теперь уже — на разрез «Пермяковский».

Напомним, что ООО «Разрез «Черемшанский» было учреждено в октябре 2001 года частными лицами, в апреле 2005 года за 157,5 млн рублей приобрело лицензию на участок «Инской-2» в Беловском районе с запасами энергетического угля марки Д около 73 млн тонн (в результате дополнительной разведки они увеличились). После получения лицензии разрез начал строиться, планами его развития предусматривалось ввести в строй первую очередь производственных мощностей в 2010 году. Однако между участниками ООО начались споры, строительство застопорилось. А в результате корпоративного конфликта собственником предприятия остался его гендиректор Александр Поляков. Впрочем, освоению «Инского-1» это мало помогло. В мае 2007 года на разрезе по собственному заявлению было введено внешнее управление на полтора года, а в сентябре 2009 года — конкурсное производство. К этому моменту у «Черемшанского» числилось 939,87 млн рублей кредиторской задолженности, более половины которой контролировало ООО «Прогресс» (Новосибирск), а около 40% — компании, связанные с группой RU-COM предпринимателя Михаила Абызова, купившие задолженность «Черемшанского» во второй половине 2008 года.

Имущество «Черемшанского» продавалось дважды в ноябре 2009 года и в феврале 2010 года. На открытых торгах при этом шла острая борьба между структурами группы RU-COM и местными компаниями. В первом случае победителем стало беловское ООО «Разрез «Уропский» Александра Полякова, учредителя и гендиректора «Черемшанского» до введения банкротства, во втором — кемеровское ООО «Стройсибресурс», руководитель которого Максим Сорокин оказался затем и главой «Дунаевского». Однако победители платить предложенные рекордные цены — 901,3 млн рублей и 1,004 млрд рублей, соответственно, — отказались, и торги пришлось проводить третий раз путем публичного предложения. Его сделало только ООО «Разрез «Дунаевский», без всякой борьбы купив имущественный комплекс «Черемшанского» (и, по закону, право переоформить его лицензию на недропользование) за 20,28 млн рублей.

На угольном рынке Кузбасса эту сделку связывали с группой «Стройсервис», один из кузбасских предпринимателей говорил, что именно в ее интересах действовал покупатель имущества «Черемшанского». Однако, сразу продажи «Дунаевского» «Стройсервису» не произошло. Вероятно потому, что один из кредиторов разреза «Черемшанский», кипрская компания Mirose Investments Ltd (структура RU-COM), оспорил торги, на которых был продан имущественный комплекс «Черемшанского». На некоторое время это задержало переоформление лицензии на недропользование обанкроченного разреза, и осенью прошлого года стало известно, что «Дунаевский» предлагают и другим покупателям. Один из новокузнецких пред-

ООО «Разрез «Дунаевский» было учреждено в апреле 2009 года в равных долях Максимом Сорокиным (он же на момент приобретения имущественного комплекса «Черемшанского» был гендиректором «Дунаевского») и новосибирским ООО «В.А.», единственным участником которого выступал Владимир Гринев. Он присутствовал в качестве посетителя на заседании арбитражного суда в августе 2009 года, когда на разрезе «Черемшанский» вводилось конкурсное производство, и после заседания представился как «инвестор». В июне 2010 разрез «Дунаевский» за 20,28 млн рублей приобрел имущественный комплекс ООО «Разрез «Черемшанский».

принимателей получил такое предложение приобрести это предприятие за 1 млрд рублей. Кто был фактическим покупателем неясно, но от лица продавца выступал все тот же Александр Поляков.

В феврале нынешнего года «Дунаевский» переформировал на себя лицензию на «Инской-2», а в апреле стал уже частью «Стройсервиса». И это — не единственное приобретение группой активов обанкроченных недропользователей за последнее время. В марте нынешнего года, как сообщили в областном управлении по недропользованию, к ООО «Разрез «Березовский» (также входит в группу «Стройсервис») перешла лицензия на участки Березовский и Березовский Западный обанкроченного ООО «Разрез «Новосибирская энергетическая компания» (НЭК). Имущественный комплекс разреза «НЭК» был продан «Берёзовскому» на торгах в рамках конкурсного производства в сентябре прошлого года, но один из кредиторов разреза «НЭК», охранное предприятие «Барс» из Междуреченска, попытался оспорить результаты этих торгов. Когда споры завершились отказом в иске «Барса», препятствий для переоформления лицензии не стало. Запасы угля на лицензионном участке нельзя назвать значительными, около 2 млн тонн (энергетическая марка Т), но участок расположен недалеко от разреза «Березовский».

## «ЮЖНЫЙ КУЗБАСС» ОБЪЕДИНИТ ПОЛЯ ШАХТЫ «ЕРУНАКОВСКАЯ»

В апреле стало известно, что Федеральная антимонопольная служба одобрила также и ходатайство ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс» (входит в «Мечел-Майнинг» группы «Мечел») о приобретении 100% долей ООО «Ресурс-Уголь» (входит в группу «Белон»). Таким образом, давно ожидавшаяся на рынке сделка, похоже, подошла к своему завершению.

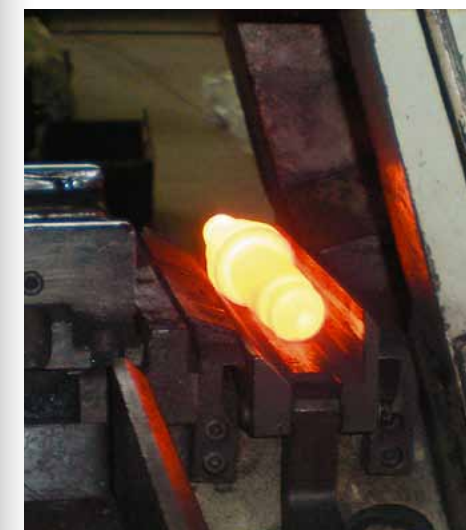
В начале прошлого года тогдашний генеральный директор ОАО «Белон» Виталий Бахметьев объявил о продаже активов, признанных непрофильными. Вскоре стало известно о такой продаже металлотрейдингового бизнеса компании (его приобрело само ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», владелец «Белона»), завода строительных материалов в Ленинске-Кузнецком (его приобрел прежний собственник «Белона» Андрей Добров). Тогда же гендиректор компании Виталий Бахметьев объявил о намерении продать ООО «Ресурс-Уголь» и признался, что интерес к активу проявляет группа «Мечел». Почему сделка не была произведена сразу, неясно. Возможно, по причине того, что мало кто из других потенциальных покупателей смог бы заинтересовать этим активом, лицензионный участок которого «заят» между двумя другими участками, принадлежащими «Южному Кузбассу». На одном из них — Поле шахты «Ерунаковская-1» — до кризиса было начато строительство шахты «Ерунаковская-1». Затем оно было приостановлено, хотя в соответствии с отчетностью «Южного Кузбасса» ведётся. Как пояснил источник в «Мечеле», фактическое возобновление этой стройки намечено на вторую половину 2011 года. Он также подтвердил, что сделка с «Белоном» по покупке «Ресурс-Угля» заключена, и вообще, это было неправильно, «когда поле шахты «Ерунаковская» разделили на три, хотя это единый участок, а потом Добров (тогдашний владелец «Белона» — А-П) перехватил один из них».

Впрочем, в апреле 2005 года, когда проходили аукционы по этим трем участкам, картины выглядела немного по-другому: «Южный Кузбасс» без борьбы выиграл участки Поле шахты «Ерунаковская-1» и -3, однако, на «второй» участок III»

ООО «Ресурс-Уголь» в апреле 2005 года приобрело лицензию на участок Поле шахты «Ерунаковская-2» в Новокузнецком районе. Участок относится к Ерунаковскому каменноугольному месторождению. Запасы коксующегося угля марки ГЖО на нём на момент проведения аукциона оценивались в 82,8 млн тонн по степени изученности А+В+С1. Стартовый платеж на данном аукционе установлен в размере 209,9 млн рублей, победитель определен на третьем шаге с платежом в 241,385 млн рублей. По условиям лицензионного соглашения победитель аукциона обязан построить горнодобывающее предприятие годовой мощностью 2 млн тонн угля через 110 месяцев после госрегистрации лицензии.



ЗАО «КузГРИ» - современное специализированное предприятие, оснащенное высокотехнологичным современным производственным оборудованием для производства породоразрушающего инструмента.



Использование технологии клиновой прокатки корпуса резца, позволяет улучшать качество и технические характеристики горно-режущего инструмента.



654038, Россия, Кемеровская область, г. Новокузнецк, ул. Промстроевская, д.6  
тел.: 8(3843) 52-74-68, 52-73-77  
e-mail: kuzgri@nvkz.net





даже не заявлялся. По нему в торгах участвовали ООО «Ресурс-Уголь», ОАО «Белон» и ОАО «Шахта «Заречная». Было сделано три шага, победителем стал «Ресурс-Уголь», при этом гендиректор «Заречной» Валерий Харитонов заявил, что это «дружественная «Заречной» компания». В «Мечеле», тем не менее, считают, что с самого начала ООО «Ресурс-Уголь» было структурой Доброва. Действительно, позднее он признался, что она стала собственностью ОАО «Белон» уже в 2005 году. Кто выступил при этом продавцом, не общалось.

#### НАМЕРЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Другие кузбасские угольные активы подобного рода также могут сменить собственников. В частности, компания «Жерновская-3», владеющее лицензией на угольный участок Жерновский-3 в Кемеровской области с запасами угля в 170 млн тонн, может быть продана. По мнению участников рынка, нынешний владелец компании, транснациональный металлургический холдинг Arcelor Mittal, так и не определил будущее данного актива. Между тем, уже подходят сроки выполнения условий лицензии по недропользованию.

О том, что «Жерновская-3» предлагается на продажу, в феврале 2011 года рассказал сотрудник одной из угольных компаний Кузбасса. Ему электронной почтой поступило письмо на английском языке с предложением рассмотреть возможность приобретения данной компании. По словам бывшего сотрудника компании, проект освоения участка «Жерновский-3» «все равно толком не идет, как это было в период, когда компанией владела «Северсталь», неудивительно, что обсуждается возможность её («Жерновской-3» — А-П) продажи». По его оценке, значительную сложность для освоения данного участка представляет строительство транспортной и энергетической инфраструктуры: «во времена «Северстали» велись переговоры с ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», которому принадлежит лицензия на соседний участок Жерновский-1, о совместном решении этой проблемы». Но результата эти переговоры так и не дали, а со сменой собственника приостановились.

Виталий Шалыгин, гендиректор ЗАО «Жерновская-3», через пресс-службу ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» (принадлежит Arcelor Mittal) передал, что не может комментировать, в каком состоянии находится в данное время проект по освоению Жерновского-3, т.к. это полностью прерогатива головного холдинга Arcelor Mittal. По данным участников рынка, необходимые приготовления для проектирования шахты на участке компания выполнила — провела дополнительную геологическую разведку, утвердила ее отчеты и т.п. При этом определенным стимулом для этого стало требование губернатора Кемеровской области Амана Тулеева в июле 2009 года к Arcelor Mittal определиться с перспективами «развития предприятий» холдинга в Кузбассе. Тогда глава региона в телеграмме главе холдинга Лакшми Митталу пообещал, что власти региона

*ЗАО «Жерновская-3» было создано путем реорганизации ОАО «Шахта Первомайская» в форме выделения в мае 2007 года для продолжения освоения участка Жерновский-3. В настоящее время компания является «дочкой» ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс» (принадлежит Arcelor Mittal), созданного в 2009 году. Запасы угля коксующихся марок «ГЖО», «ГЖ» и «Ж» на данном участке на момент продажи лицензии в мае 2005 года оценивались в 170,2 млн тонн. Платеж «Первомайской», которую в тот момент контролировала группа «Северсталь», за данный участок составил 840 млн рублей.*



В начале прошлого года тогдашний генеральный директор ОАО «Белон» Виталий Бахметьев объявил о продаже активов, признанных непрофильными, в том числе ООО «Ресурс-Уголь»

сделают «все, чтобы отозвать лицензию Arcelor Mittal на освоение крупного угольного месторождения Жерновское», если шахты «Первомайская» и «Анжерское шахтоуправление» (летом прошлого года была продана компании «Ростпропром») будут закрыты. У «Жерновской-3» осталось не так уж много времени на выполнение условий лицензий на недропользование — первая очередь шахты на участке Жерновский-3 мощностью 1,5 млн тонн угля в год должна быть построена в начале 2014 года.

#### РАСШИРЕНИЕ ЗАПАСОВ

Аукционы по продаже новых лицензий, прошедшие весной 2011 года, дали вполне ожидаемые результаты — запасы пополнили те, кто на них рассчитывал, и кто уже работает в отрасли, либо планирует это начать в ближайшее время.

Так право недропользования на участке Благодатный в центральной части Кемеровской области в 1,5-2 км от города Польсаево за 291,5 млн рублей приобрело ОАО «Шахта «Алексиевская» (входит в угольную компанию «Заречная» украинской группы «Донецксталь»). Для этих торгов немаловажным фактом было то, что ранее этот участок недр, называвшийся Ленинским (а потом разделенный на два — Ленинский-1 и -2), трижды выставлялся на продажу, и всё время неудачно.

На аукцион по Благодатному заявки направили московское ЗАО «ПК «Кузбасстрансуголь» и шахта «Алексиевская». Борьбы между участниками не было — ПК «Кузбасстрансуголь» изначально учреждалась при участии шахты «Заречная», главного на сегодня предприятия одноименной угольной компании, — и на торгах был сделан только один шаг.

При стартовом платеже в 265 млн рублей участок с запасами 110 млн тонн энергетического угля марки Д был продан «Алексиевской» за 291,5 млн рублей.

Ранее председатель совета директоров ЗАО «МПО «Кузбасс» (управляет активами «Донецкстали» в Кузбассе) Александр Стариков заявлял, что запасы шахты «Алексиевская» заканчиваются, и необходимо приобретение новых, иначе предприятие придется закрыть. Валерий Снежко, зам. председателя правления УК «Заречная» по перспективному развитию, сообщил после аукциона, что нынешних запасов шахте хватит на полтора года работы, а с получением Благодатного она сможет спокойно работать еще 20 лет. «Алексиевская» сможет даже увеличить свою производственную мощность с нынешней в 1 млн тонн угля в год до 4 млн тонн в год, хотя окончательные параметры её работы на новых запасах «будут зависеть от проекта освоения». При этом переход на Благодатный будет произведен «Алексиевской» с использованием уже действующих выработок, т.к. новые запасы «являются продолжением нынешних запасов шахты».

Как пояснил Валерий Снежко, дополнительную разведку Благодатного и подготовку проекта его освоения УК «Заречная» планирует произвести в те полтора года, которые «Алексиевская» будет обрабатывать старые запасы, с тем, чтобы затем без перерыва в работе приступить к добыче на новом участке. Ранее этот участок назывался Ленинским, потом его разделили на два — Ленинский-1 и -2. В этот раз он был выставлен на торги под новым названием Благодатный. Почему было произведено переименование, в территориальном управлении по недропользованию по Кемеровской области, пояснить не смогли, сославшись на то, что все решения по продаже участков каменного угля принимает Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра).

Возможно, смена имени помогла, ранее этот участок, как один, так и разделенный на два, выставлялся на торги трижды, начиная с 2006 года. И все три раза аукционы или конкурсы по разным причинам отменялись. Последний раз это было летом 2009 года, когда интерес к Ленинским участкам, выставленным на конкурс, проявило ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», предприятие которого, шахта «Байкаимская», ведет добычу над пластами спорного участка. В результате, Роснедра отменили проведение торгов и вновь объявили их уже в январе нынешнего года.

Внезапно упорной борьбе проходил аукцион по продаже лицензии на небольшой участок Акташский-2 в Киселевске. Он примыкает к действующему разрезу «Акташский» (438,5 тыс. тонн добычи в 2010 году) в составе компании «Инвест-Углесбыт» и располагает 2 млн тонн энергетического угля марок «Г» и «СС». В торгах по нему участвовали ЗАО «Новоуголь» и ООО «Углемаркет» (ИК «ЮКАС-Холдинг»), а также ООО «Разрез «Тайбинский» и ООО «Инвест-Углесбыт».

Победителем после 72 шагов аукциона стало последнее с платежом 114,8 млн рублей при стартовом платеже 14 млн рублей. Директор «Инвест-Углесбыта» Константин Габидулин после аукциона сообщил, что не ожидал такой конкуренции за Акташский-2, что данный участок нужен для дальнейшего развития разреза «Акташский». Представители ИК «ЮКАС-Холдинг» после торгов отказались от комментариев.

Участок Степановский-Глубокий-1 в Новокузнецком районе (запасы угля марки «Т» 23 млн тонн) продавался тогда же, и был куплен без борьбы ООО «Разрез «Степановский» (входит в компанию «МаррТЭК» бывшего вице-президента «Лукойла» Ралифа Сафина). Соперничество на аукционе не было — второй участник торгов — ООО «Ман» — свою цену не предлагал, и победителю Степановский-Глубокий-1 достался после одного шага торгов, за 35,75 млн рублей. ■■■



Т.8-800-100-00-87

**Гидроснаб**

### Рукава Высокого Давления Производство и сервис

Компания ООО «Гидроснаб» изготовит для Вас рукава высокого давления по каталожным номерам и по индивидуальным техническим условиям на такую технику как: HITACHI, KOMATSU, CATERPILLAR, LIBHERR, БЕЛАЗ, TEREX, ЧЕТРА, TORO, SHANTUI и др.

### Гидравлический инструмент

- Съемники механические и гидравлические с усилием до 100 тонн;
- Домкраты и цилиндры силовые с усилием от 5 до 1500 тонн;
- Прессы гидравлические до 200 тонн;
- Электромонтажный инструмент (резак кабеля, опрессовщики наконечников, тросорезы и т.д.);
- Металлообрабатывающий и металлорежущий инструмент;
- Средства малой механизации;
- Гидравлические насосы и насосные станции.

www.gso-nsk.ru



С неким подобием борьбы была продана лицензия на участок Жерновский-Глубокий в Новокузнецком и Прокопьевском районах Кемеровской области. Запасы участка — 72,6 млн тонн угля коксующихся марок «ГЖО», «ГЖ» и «Ж». При стартовом платеже на торгах в 350 млн рублей победителем было признано ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» с предложением заплатить за лицензию 420 млн рублей. Небольшую конкуренцию ему, сделав один шаг на аукционе, составило ООО «Шахта №12» кемеровской группы «Стройсервис». Кроме него и НЛМК в торгах принимало участие также ОАО «Стойленский ГОК», не предлагая своей цены.

После торгов представитель НЛМК Марат Дегоев от подробных пояснений целей покупки отказался, но признал, что запасы Жерновского-Глубокого необходимы для более эффективной отработки Жерновского-1, под которым, собственно, и находится приобретенный участок. Затем пресс-служба НЛМК сообщила, что освоение двух участков планируется единым технологическим комплексом, что «позволит минимизировать затраты на строительство общей производственной инфраструктуры», «увеличить производственную мощность предприятия и улучшить его технико-экономические показатели». Напомним, что Жерновский-1 с запасами коксующего угля аналогичных марок в 163 млн тонн (по уточненным данным) был первым приобретением НЛМК в недрах Кузбасса. Лицензию на него комбинат приобрел за 1,1 млрд рублей в 2005 году. По её условиям шахта на данном участке должна быть построена к началу 2013 года.

#### ВАГОНЫ ПЛЮС КОТЛЫ

В апреле акционеры ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» (НкВЗ), одного из самых быстрорастущих машиностроительных предприятий Кузбасса, приобрели новый актив — ООО «Калтанский завод котельно-вспомогательного оборудования и трубопроводов». В него планируется перевести производство старой специализации НкВЗ — по производству и ремонту энергетического и металлургического оборудования.



*Калтанский завод котельно-вспомогательного оборудования и трубопроводов построен в 1960 году, специализируется на выпуске пылегазовоздухопроводов, блоков трубопроводов, сварных отводов, различного рода металлоконструкций, применяемых как в энергетике, так и на предприятиях металлургии, горнодобывающей, угольной промышленности. До прошлого года оборот предприятия составлял около 300 млн рублей в год, численность персонала — 400 человек.*

О смене собственника и названия предприятия было объявлено на сайте самого завода котельного оборудования ещё в апреле. В сообщении было сказано, что наименование сменилось с ООО «Производственная компания «Завод котельного вспомогательного оборудования и трубопроводов» на ООО «Калтанский завод котельно-вспомогательного оборудования и трубопроводов» (ООО КЗ «КВоиТ») «с сохранением номенклатуры выпускаемой продукции и парка уникального станочного оборудования на площадках завода». Объявлялось, что новым гендиректором завода стал Евгений Злотников, но кто новые собственники предприятия не было указано.

Прежний владелец предприятия Евгений Денисенко пояснил, что, несмотря на это объявление, окончательно сделка была завершена только в конце апреля, и завод перешёл под контроль Новокузнецкого вагоностроительного завода. Гендиректор этого предприятия Евгений Подъяпольский уточнил, что покупателями КЗ КВоиТ выступили акционеры ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод». При этом на калтанском предприятии не планируется менять специализацию, оно по-прежнему будет работать по своему старому профилю, работая по заказам металлургических и энергетических предприятий. Таким образом, в Калтане будет размещена старая специализация НкВЗ.

Напомним, что данное предприятие было основано в 2008 году в результате модернизации завода по ремонту металлургического оборудования бывшего ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат». По новой специализации завод развивается очень быстро. В этом году в планах НкВЗ, сообщил Евгений Подъяпольский, уже в июле выйти на производство 420 вагонов в месяц против 300 штук в месяц в начале этого года. За весь прошлый год завод выпустил 1297 вагонов.

Калтанский завод оказался в трудном положении в прошлом году после того, как пояснял тогда Евгений Денисенко, старые заказы закончились, а новые не поступили. В декабре прошлого года власти Кузбасса первый зам. губернатора Валентин Мазикин высказался за банкротство предприятия, которое к этому моменту накопило около 30 млн рублей долгов по обязательным платежам. Исполнительный директор предприятия Игорь Плотников сообщил тогда, что предприятие подготовило антикризисную программу (штаб отказался её рассматривать), но налоговая уже подала на банкротство предприятия, и аналогичное заявление направил в арбитражный суд и сам завод. В январе 2011 года по заявлению самого завода он был признан несостоятельным.

После заседания областного антикризисного штаба Игорь Плотников пояснил, что собственник завода, Евгений Денисенко, весь 2010 год платил работникам (на 1 января их было 280 человек, в декабре — 210) заработную плату. Хотя исполнительный директор предлагал оставить только 20 человек для поддержания жизнеобеспечения. По его данным, помощь, которую обещали организовать областные власти в получении заказов со стороны местных компаний, ничего не дала.

Евгений Денисенко не стал подробно комментировать причины продажи завода, но пояснил, что цена продажи его вполне устраивает и что у новых владельцев завод будет обеспечен заказами, и будет работать с полной загрузкой. ■

## «ВОСТОЧНАЯ ТЕХНИКА»: 12 ЛЕТ В КУЗБАССЕ

В этом году кемеровский филиал ООО «Восточная Техника», официального дилера компании Caterpillar, отметил свое двенадцатилетие. Рассказывает директор регионального офиса Сергей Третьяков: «Работая в «Восточной Технике» все 12 лет, я постоянно ощущаю динамику развития и роста компании. Такого бурного развития я и не мог представить себе в далеком 1999. Тогда мы начинали работу в Кузбассе маленьким коллективом из 7 человек, кстати, все они до сих пор работают в компании. Сегодня Кузбасский филиал насчитывает 55 сотрудников, открыты сервисные отделения в Междуреченске и Белово, главный региональный офис размещается в Кемерове».



За эти годы на горнодобывающие предприятия Кузбасса поставлено более пятисот машин с эмблемой CAT®. Основными преимуществами техники CAT® являются надежность, производительность и безопасность. Продукция компании Caterpillar имеет широкую известность не только благодаря своему качеству и надежности, но и технологическим новинкам. Например, колесный погрузчик 950 компании Caterpillar имеет компьютер большей мощности, чем спутник «Apollo 11 Moonshot», а двигатели серии ACERT™ были признаны во всем мире прорывом в технологии изготовления экологически чистых двигателей. Эта технология изготовления экологически чистых дизельных двигателей будет вносить существенный вклад в защиту окружающей среды.

Репутация компании Caterpillar как высокотехнологичной компании основана на применении самых современных технологий и процессов на ее заводах, использующих сложные технологические процессы. Более 80 лет компания Caterpillar содействует мировому техническому прогрессу. Компания Caterpillar является ведущим производителем строительного и горного оборудования, дизельных двигателей и

двигателей, работающих на природном газе, промышленных газовых турбин. Caterpillar постоянно представляет новые изделия, включая модели экскаваторов серии D, автогрейдеры серии M, экскаваторы-погрузчики серии E, внедорожные карьерные самосвалы серии F, бульдозеры серии T.

С ужесточением конкуренции нам пришлось менять и методы работы, применять гибкие подходы работы на рынке. Мы научились приспосабливаться к потребностям новых заказчиков, многие из которых имели оборудование конкурентов или основной заботой которых при покупке была начальная цена.

Нашим заказчикам нужны решения проблем и удовлетворение потребностей. Именно на это и направлены программы комплексных решений, предлагаемые компанией «Восточная Техника».

Комплексные решения включают в себя: помощь в правильном подборе машин и оборудования, техническую поддержку, контракты на обслуживание и варианты финансирования.

Так, нами подготовлена и реализуется программа предупредительного ремонта, рассчитанная на помощь за-

казчикам в достижении минимальных расходов на содержание и эксплуатацию оборудования Caterpillar. Смысл программы заключается в том, что специалисты компании проводят периодические инспекции машин, составляют предложения по проведению ремонтов тех частей и элементов, которые могут потребовать замены или ремонта в ближайшем будущем и рассчитывают их стоимость и сроки работ. Предупредительный ремонт позволяет планировать время простоя машины и оптимизировать издержки на сам ремонт и приобретение запчастей. Данные работы производятся бесплатно для наших заказчиков. Таким образом, мы предлагаем своим заказчикам выбор из множества вариантов обслуживания и помогаем им принять правильное решение в отношении ремонта, отвечающее требованиям наивысшей производительности оборудования, возможности быстрой поставки запасных частей и снижения стоимости ремонта.

Мы знаем, что наш успех зависит от заказчиков, довольных общим состоянием содержания и эксплуатации машин компании Caterpillar и считающих нас своими партнерами. Мы с уверенностью смотрим в будущее, потому что мы предлагаем нашим заказчикам продукцию высочайшего качества для совершенствования мира, в котором мы живем.



Восточная  
Техника



г. Кемерово, ул. Мичурина, 13, офис 101  
Тел.: (3842) 58-69-69,  
Факс: (3842) 58-69-52



объединенная компания  
**СИБШАХТОСТРОЙ**

www.oksshs.ru  
ISO 9001/2000



*Объединённая компания «Сибшахтострой» — генподрядная строительная организация, способная выполнять все виды проектных, строительно-монтажных и пусконаладочных работ на объектах угольной промышленности, металлургии, энергетики, жилья, коммунального хозяйства и других отраслей — со сдачей объектов «под ключ». ОК «Сибшахтострой» основана на базе ЗАО «Новокузнецкое шахтостроймонтажное управление №6». С 1948 года коллектив строит крупные промышленные и социальные объекты. За эти годы участвовала в строительстве и реконструкции 35 шахт, 13 разрезов, 29 обогатительных фабрик, 19 заводов, 45 объектов социального назначения, построила сотни километров линий электропередач и десятки электрических подстанций.*

Структура компании ОК «Сибшахтострой»: ООО «Сибирский завод «Энергопром», ООО «Сибирский завод металлических конструкций», гостиница «Берлога», гостинично-развлекательный комплекс «Ольга», ООО «Сибшахтостройпроект» ООО «Строительное управление», ООО «Пусконаладочное управление», Автобаза ОК Сибшахтострой, ООО «Служба закупа и логистики».

Основное конкурентное преимущество — высокое качество и четкое соблюдение сроков строительства обеспечивается:

- мощной производственно — технической базой;
- высокой квалификацией специалистов;
- большим накопленным опытом;
- применением передовых методов организации строительства;
- профессионализмом руководителей;
- слаженным кругом надежных, проверенных партнеров.

**СИБИРСКИЙ ЗАВОД**  
МЕТАЛЛИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ  
СЗМК  
+7 (3843) 900-204, 900-220  
www.szmknk.com

ООО «Сибирский завод металлических конструкций» — это многопрофильное предприятие, работающее в области изготовления:

- строительных металлоконструкций (детали из листового и профильного проката, каркасы промышленных зданий и жилищного строительства, балки сварные, дробеструйная обработка металлоконструкций);
- нестандартизированного оборудования любой сложности для любого типа промышленных производств (обогатительных фабрик, шахт, котельных, очистных сооружений, металлургических производств);
- резервуаров;
- балок сварных;



- токарных изделий;
- опор воздушных линий электропередач;
- кабельных конструкций;
- прожекторных матч и т.д.

На сегодняшний день производственная мощность завода — 22000 тонн металлоконструкций в год. Завод ежегодно увеличивает объемы выпускаемой продукции и осваивает все более сложные конструкции.

Особое внимание уделяется качеству выпускаемой заводом продукции. Наряду с тем, что система менеджмента качества на предприятии соответствует требованиям ISO 9001:2000, она постоянно совершенствуется. Специалисты предприятия регулярно посещают ведущие заводы Европы, Японии, где перенимают опыт и инновационные технологии зарубежных специалистов. На заводе использу-

ется оборудование лучших мировых производителей. Последние приобретения — автоматическая линия с ЧПУ «FICER 1001 DZB» для сверления и распиловки профилированного металлопроката; автоматическая линия сварки балок «SCI 2000 Z2», листогиб «X-press 150» итальянской фирмы GASPARINI; дробеструйная камера «Getrasur»; многофункциональный станок «FICER A31».

**СИБИРСКИЙ ЗАВОД**  
«ЭНЕРГОПРОМ»  
СЗЭП  
+7 (3843) 900-220, 202-777  
www.szep-nk.com

ООО «Сибирский завод «Энергопром». Основное направление работы — обеспечение объектов строительства такими строительными материалами и электротехнической продукцией, как модульные здания, изделия из ПВХ и алюминия (двери, окна, витражи), фасадные материалы (профлист, сайдинг, панели), электротехническая продукция (низковольтное и высоковольтное оборудование), металлические конструкции и изделия (металлические и противопожарные двери, металлические шкафы, в т.ч. пожарные, ящики, контейнера, стеллажи, верстаки, изделия для вентиляции), полимерная окраска изделий.

ООО «Сибирский завод «Энергопром» изготавливает блочно-модульные здания любой комплектации с наружной и внутренней отделкой, одноэтажные и двухэтажные.



Лицензированная технология изготовления позволяет производить модули под заказ по проекту заказчика качественно и в сжатые сроки. В основе данных изделий находится прочная стальная конструкция с термостойким утеплителем. Наши модульные здания комплектуются материалами собственного производства (металлические конструкции и фермы; фасадные материалы; двери металлические утепленные; окна, двери и витражи из алюминия и ПВХ).

Данные помещения могут быть использованы для временного проживания или в качестве постоянного рабочего помещения: производственные помещения, хозяйственные блоки, медпункты, склады, киоски, павильоны, бытовые помещения, базы отдыха, остановочные комплексы, КПП, штабные модули.

Современное оборудование, профессиональные кадры позволяют предприятию не только оперативно обеспечивать строящиеся объекты качественной продукцией, но и заниматься разработкой и внедрением новых видов строительной продукции, материалов и технологий.

Предприятие является постоянным участником специализированных выставок и ярмарок. В конкурсе «Бренд Кузбасса-2010» завод был удостоен звания лауреата как «Лучший Бренд Кузбасса - лидер продаж» в своей категории. В 2011 году работа коллектива по созданию проекта



блочно-модульного здания полной заводской готовности была удостоена нескольких наград:

- Диплом международной строительной выставки «Стройсиб».
- Диплом международной строительной выставки Mosbuild 2011.
- В рамках 6-го Сибирского строительного форума на конкурсе «Лучший экспонат» заводу была вручена бронзовая медаль за мобильное модульное здание.
- На международной выставке-ярмарке «Стройкомплекс-2011» получил золотую медаль за лучший экспонат — мобильное блочно-модульное здание. Также был награжден дипломом I степени за лучший экспонат — двери противопожарные металлические глухие с порогом.
- Гран-при за мобильное блочно-модульное здание на II специализированной выставке «Коттеджи. Малоэтажное домостроение».



# ПРИНЯТИЕ ОТСТАВКИ

Последние двенадцать месяцев очень своеобразно характеризуют обстановку в городах и районах Кузбасса. На фоне полной стабильности государственной власти региона и редкой смены его ключевых фигур местное самоуправление отличается определённым «динамизмом» перемен в руководстве. После того кто и при каких обстоятельствах вынужден был уйти в отставку под давлением со стороны региональной власти, становится ясно, что от отставки не застрахован никто. Даже те, кто, казалось бы, по праву и старшинству мог называть себя соратником губернатора. Впрочем, весной 2011 года не было таких уходов, которые бы происходили с публичными скандалами. Как к примеру отставка главы Белова Евгения Панова в январе 2011 года, главы Междуреченска Сергея Щербакова в декабре, и главы Новокузнецка Сергея Мартина — в апреле 2010 года.

## ПЕРЕМЕНЫ НА МЕСТАХ

В начале мая сразу две отставки прошли в северных территориях Кузбасса. «По собственному желанию» ушёл со своего поста глава Яйского района Виктор Шибельгут. Как обычно в таких случаях пресс-служба обладминистрации объявила, что эту отставку принял губернатор Кузбасса и о том, кто будет исполнять обязанности главы

района. Им стал первый заместитель главы района — начальник управления сельского хозяйства и продовольствия Дмитрий Иноземцев, уроженец поселка Яя (родился 11 января 1978 года), выпускник (в 2000 году) Новосибирского государственного аграрного университета по специальности «Агрономия».

На сайте администрации Яйского района ни слова об отставке Виктора

Шибельгута не было сказано, не было также размещено и соответствующее постановление районного совета народных депутатов. Примечательно, что отставка главы Яйского района не была обоснована его пенсионным возрастом (Виктор Шибельгут родился 21 октября 1950 года), а губернатор не объявил благодарность, обычную в таких случаях «спокойной» отставки. Напомним, что на своём посту Виктор Шибельгут проработал менее 3 лет, т.е. меньше положенного срока, и также стал и.о. главы в ноябре 2008 года, а после выборов — главой при поддержке областной власти.

Дмитрий Иноземцев после окончания аграрного университета он работал агрономом производственного сельскохозяйственного кооператива «Бекетский», главным агрономом ООО Агрофирма «Кайгат», директором ООО «Кайгат-2», генеральным директором ООО Агрофирма «Кайгат». С мая 2007 года — заместитель главы Яйского района — начальник управления сельского хозяйства и продовольствия, с октября 2008 года — первый заместитель главы Яйского района — начальник управления сельского хозяйства и продовольствия.

На следующий день после отставки в Яе по состоянию здоровья ушёл со своего поста глава Юрги Анатолий Танков. На этот раз, как объявила пресс-служба обладминистрации, губернатор Кузбасса Аман Тулеев «поблагодарил отставника за проделанную работу». Исполнять обязанности главы города назначен первый заместитель главы Виктор Горевой. Он родился 7 мая 1959 года в Юрге. По образованию — инженер-строитель. Работал слесарем-инструментальщиком на «Юргинском машиностроительном заводе, после службы в армии — на кемеровском домостроительном комбинате, в тресте «Юргпромстрой», в «Дорстройтресте» Западно-Сибирской железной дороги. В 2000-2010 годах

работал заместителем директора МУП «Управление капитального строительства Юрги», с февраля 2010 — первым заместителем главы города.

## СМЕНА ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

В конце марта генеральный директор холдинговой компании «Трансхимресурс» Игорь Лысенко оставил пост председателя совета по поддержке и развитию предпринимательства при главе города Кемерово, объяснив это появлением более приоритетных задач, а именно развитием футбольного клуба (ФК) «Кузбасс».

28 марта после очередной встречи предпринимателей с главой города их попросили остаться, и Игорь Лысенко сообщил им, что принял решение сложить с себя полномочия председателя. Он аргументировал своё решение тем, что его собственный бизнес давно перерос масштабы малого предпринимательства, но, прежде всего, своей занятостью в ФК «Кузбасс», в котором он уже больше года является президентом. На этом же собрании был избран новый председатель — им стал Анатолий Архипов, директор ООО «Дюк и К».

По словам Игоря Лысенко, «мы долго говорили с Анатолием Архиповым, прежде чем он согласился возглавить совет. На мой взгляд, он наиболее удачная кандидатура — очень взвешенный, опытный предприниматель. В этой должности нужен именно такой человек — способный нивелировать иногда возникающие среди предпринимателей негативные настроения с призывами к публичным акциям протеста и прочей несурезнице, и в то же время вселяющий веру в то, что все проблемы могут быть решены». Теперь уже бывший председатель выразил готовность помочь новому главе совета: «До конца текущего года я останусь членом совета, чтобы передать Анатолию Архипову всё, что было наработано нами за 9 лет».

Игорь Лысенко не планирует в следующем году оставаться в совете: «Администрация города и наблюдательный совет ФК «Кузбасс» доверили мне развитие футбола в Кемерово. На мой взгляд, если чем-то заниматься, то это надо делать серьёзно, добиваясь высоких результатов. В связи с этим на меня легла очень большая нагрузка: серьёзные задачи требуют больших усилий, энергии и времени. По делам клуба я сейчас провожу много времени в поездках, учусь, занимаюсь вопросами селекции и бюджетирования. Вообще, настало время передать руководство советом другим: нужна «новая волна», возможно, какие-то новые методы решения проблем предпринимательства покажут большую эффективность».



Новый председатель Совета — Анатолий Архипов, по словам Игоря Лысенко, «наиболее удачная кандидатура — очень взвешенный, опытный предприниматель»

В числе наиболее значимых достижений совета за последние девять лет Игорь Лысенко назвал изменение порядка перевода помещений из жилого в нежилой фонд, изменение коэффициентов ЕНВД, введение в период кризиса льготы для предпринимателей в виде снижения суммы земельного налога на 50%, решение вопросов по тарифам на тепло и электроэнергию, а также создание более упорядоченной системы включения объектов недвижимости в перечень имущественной поддержки. Кроме того, Игорь Лысенко отметил создание целостной системы взаимодействия предпринимательского сообщества с органами власти, благодаря чему мнения предпринимателей по многим вопросам были услышаны.

Напомним, совет по поддержке и развитию малого предпринимательства при главе Кемерово был создан в 1996 году главой Владимиром Михайловым. Главная цель совета — координация взаимодействия администрации города и предпринимательских структур для решения актуальных задач города и развития предпринимательства. Основными задачами совета были названы оказание содействия предпринимателям в преодолении трудностей при организации и ведении бизнеса, а также привлечение граждан и общественных организаций к обсуждению вопросов, касающихся деятельности субъектов предпринимательства. Кемеровский совет в своё время стал первым в регионе, но сейчас аналогичные совещательные органы действуют практически в каждом муниципалитете Кузбасса. Игорь Лысенко был вторым по счёту председателем, сменив на этом посту в 2002 году Александра Павловского. Соответственно, в статусе председателя совета он провёл 9 лет. Отметим, что согласно положению о совете, председатель избирается членами совета из своего состава путём голосования простым большинством голосов, но положение не регламентирует срок, на который избирается председатель. Как пояснил Игорь Лысенко, смена председателя возможна в любой момент, как только у членов совета возникнет неудовлетворенность тем, как действующий председатель отстаивает их интересы. ■



Игорь Лысенко объяснил свой уход с поста председателя Совета по поддержке и развитию предпринимательства при главе города Кемерово появлением более приоритетных задач, а именно развитием футбольного клуба (ФК) «Кузбасс»

# КАК РЕШИТЬ КАДРОВЫЙ ВОПРОС

В обозримом будущем Кемеровская область останется индустриальным регионом. Именно тяжёлая промышленность, а в первую очередь угледобыча, металлургия, энергетика и в определенной степени химическая промышленность, будут определять экономическое лицо региона, формировать его консолидированный бюджет. Но любой отрасли экономики, конечно, нужны работники, притом весьма различные по своим профессиональным качествам.

Доля промышленности в экономике Кузбасса, и структура самой индустрии, конечно, меняются, что снимает спрос на работников одних профессий и повышает его на работников других специальностей. Старые отрасли в значительной степени уменьшились в размерах. Взять, к примеру, лёгкую промышленность, её удельный вес в региональной экономике уже «легче» некуда, практически все старые крупные производства закрылись полностью или перепрофилировались. Заметно сократилась в размерах и кемеровская химия, и лесопромышленный комплекс Кузбасса, есть потери в стройиндустрии и в машиностроении. Да и в такой отрасли как металлургия не всё просто — практически все основные активы сохранились, но количество занятых в ней далеко уже не то, что прежде. Лишь угольная промышленность, базируясь на отличных природных данных Кузнецкого бассейна, развитой инфраструктуре и росте мирового рынка энергоносителей, растёт так, что пределы этого роста и просматриваются с трудом. Однако роста занятости в ней давно уже не наблюдается, численность угольщиков также стабильно сокращается. Перед кризисом их было около 110 тысяч человек, на начало нынешнего года осталось 102 тысячи.



По мнению Амана Тулеева, местные вузы в целом не пользуются престижем, а число филиалов вузов в регионе следует вообще сократить

Свое влияние на состояние дел на рынке труда оказывает и демографическая ситуация. Естественная убыль населения в Кузбассе продолжается, внешняя миграция её не компенсирует, и в таких обстоятельствах работодателям не приходится рассчитывать на то, что через некоторое время новое поколение работников придёт на рынок труда. Напротив, прогнозируется спад именно работоспособного населения, вплоть до того, что

уже и бюджетных мест в вузах будет больше, чем выпускников школ. Несмотря на всю сложность кадровых проблем и на то, что традиционно подготовка специалистов была и остаётся до сих пор прерогативой государства, бремя решения кадровых проблем всё больше берут на себя сами производители, в первую очередь крупные компании. Эту тенденцию подтвердило проходившее в апреле расширенное заседание «Меры по поддержке и развитию профессионального образования Кузбасса» коллегии администрации Кемеровской области.

Губернатор Аман Тулеев, выступление которого было названо «Перспективы развития и модернизация профессионального образования Кузбасса», в первую очередь говорил о проблемах. Для начала он признался, что «ему тоже трудно подобрать людей из-за слишком низкой зарплаты», а «те, которые уже упакованные, которым и зарплаты не нужно, нам не подходят». По этой причине и в государственные и в муниципальные органы власти трудно найти квалифицированные кадры, что уж говорить про рабочие специальности.

В целом состояние кадрового потенциала России, по словам Амана Тулеева, вызывает тревогу, т.к. квалифицированные рабочие в стране составляют всего 5% трудоспособного населения, а в Германии и США — 45% и 50%, соответственно. Губернатор призвал отказаться вообще от наименования «рабочий», т.к. данное понятие в современной экономике устарело, теперь это «универсальный специалист с умной головой и умелыми руками». Такие и учатся по 10-15 лет, и предприятия за ними в очередь выстраиваются. А вузы в такой ситуации «выпускают бесчисленных юристов и экономистов», доля которых 42% от всех выпускников в 2010 году, и лишь половина из них пошла работать по специальности.

По мнению Амана Тулеева, местные вузы в целом не пользуются престижем, а число филиалов вузов в регионе следует вообще сократить, т.к. они не обеспечены материально-технической базой, занимаются только тем, что деньги из студентов и родителей вытаскивают. В результате, «уже в газетных объявлениях работодателей появились приписки «выпускников с дипломами определенных филиалов просьба не беспокоить».

Неудивительно, что многие родители стремятся отправлять своих детей в вузы других городов, в первую очередь Москвы и Санкт-Петербурга, а потом и сами туда уезжают.

Нехватку кадров за счёт миграции, по мнению губернатора, тоже не решить. Население Кузбасса по данным переписи 2010 года сократилось по сравнению с 2002 годом на 137 тысяч человек, при этом количество приезжающих в регион «лишь немного» превышает число выехавших. В результате, не хватает уже абитуриентов вузам, некоторые из них «буквально заманивают желающих на бюджетные места».

Решать проблемы профобразования, по мнению главы Кузбасса, следует с помощью государственной поддержки студентов и преподавателей, такой как выделение субсидий, льготных ссуд на покупку жилья, гранты и стипендии и т.п., (расходы региона на это составляют 400 млн рублей в год). А также за счёт формирования многоуровневых учебных заведений и организации социального партнёрства между учебными заведениями и предприятиями. Пока в таком партнёрстве, оказывая в том или ином виде материальную поддержку системе профобразования, участвуют 150 промышленных предприятий Кузбасса, но их общее число превышает 3,5 тысячи, «и если каждый по чуть-чуть сделает, проблем не будет».

О примерах социального партнёрства рассказали участникам заседания гендиректор ЗАО «Распадская угольная компания» (управляет активами ОАО «Распадская») Геннадий Козовой и управляющий директор холдинга «СДС-Уголь» (угольного подразделения ХК «Сибирский деловой союз») Владимир Баскаков. Оба сообщили, что пять лет назад начали заключать договоры о целевой подготовке специалистов в Кузбасском техническом университете в Кемерове, и в этом году рассчитывают на первых выпускников. Эти студенты, заверили руководители угольных компаний, получают от них стипендии, проходят практику на их предприятиях, им гарантирована работа, они смогут рассчитывать на поддержку после окончания вуза с получением жилья.

По оценке Геннадия Козового, мешают нормальному профобучению низкий уровень профильной подготовки школьников по физике и математике, «перекося в сторону высшего образования: нужно 25-30% обучать в вузах, а у нас — 70%, и высшее образование девальвируется, много дипломов покупают». Кроме того, в системе образования слишком много филиалов вузов — «пять на 100-тысячный Междуреченск». Выпускники городу не нужны, потом им

Диаграмма 2:  
5 ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ИМЕЮЩИХ НАИБОЛЬШУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В КАДРАХ В 2010 ГОДУ, ЧЕЛОВЕК

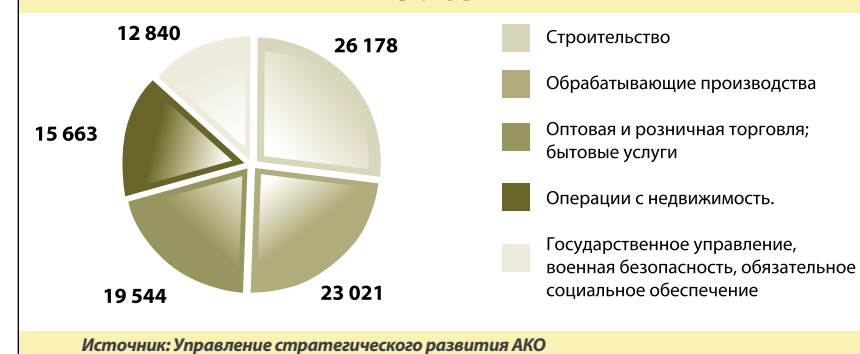
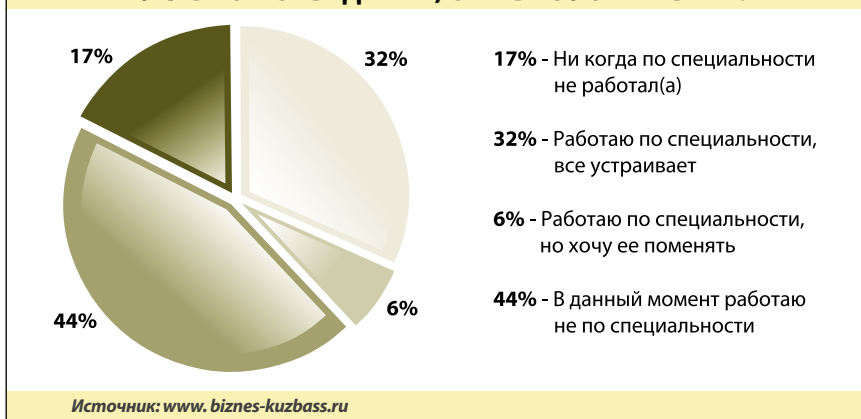


Диаграмма 3:  
СТРУКТУРА ВЫПУСКА СПЕЦИАЛИСТОВ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО ГРУППАМ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ И НАПРАВЛЕНИЯМ ПОДГОТОВКИ, %



Диаграмма 1:  
ВЫ РАБОТАЕТЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ ПОЛУЧЕННОЙ В УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ, ОНА ВАС УСТРАИВАЕТ?



Система профессионального образования Кемеровской области включает 147 учреждений образования разного уровня, в которых обучается 160,7 тыс. учащихся и студентов. В регионе в настоящее время не хватает 30,5 тыс. работников разных специальностей, в том числе, 23,3 тыс. рабочих профессий: св. 6 тыс. — в строительстве, 3,2 тыс. — на транспорте и в связи, 3 тыс. — в сфере услуг, торговле и ремонте, 1,6 тыс. — в горнодобывающей отрасли и энергетике, 2 тыс. — в обрабатывающих отраслях промышленности.

приходится переучиваться и работать на рабочих местах. В ОАО «Распадская», по данным Геннадия Козового, таких уже 500 человек, еще 480 готовятся придти.

Владимир Баскаков самой большой проблемой назвал начальное и среднее профобразование, поскольку туда идут еще дети 14-15 лет, которые «не готовы к выбору профессии, за них, в основном, это делают родители». Потом выпускники училищ и техникумов уходят в армию, и на поддержку данной части образования «мы готовы тратить деньги, делаем это, но ответственность следует разделить, эта часть системы образования — не задача бизнеса, это прерогатива государства», — сделал вывод управляющий директор «СДС-Угля».

Аман Тулеев, подводя итоги заседания, заявил, что нужно пересмотреть закрепление образовательных учреждений за базовыми предприятиями, подготовить новый список, а учреждениям образования — увеличивать количество партнеров среди предприятий. Он также призвал муниципалитеты «активизировать работу территориальных координационных советов по подготовке кадров, до 1 сентября проанализировать программы социально-экономического

развития и включить в муниципальные бюджеты финансирование системы профобразования, а также поддержки молодых специалистов». Еще губернатор пообещал, что все пожелания изменений на федеральном уровне также будут переданы в федеральный центр.

## В ШАХТЁРЫ СО ШКОЛЫ?

Ни в одной угольной компании сегодня не могут сказать, что не имеют кадровых проблем. «В первую очередь не хватает квалифицированных рабочих. На сегодня острая необходимость «БелАЗ» и «вахтовок», не хватает проходчиков и слесарей. И дело не столько в количестве безработных (к примеру, сейчас в Мысках, например, всего 600 официально зарегистрированных безработных), а в кризисные времена было до 2000), а в их качестве. Профессиональный уровень и мотивация к труду оставляет желать большего», — отмечает начальник отдела развития персонала ОАО «Южный Кузбасс» Галина Аббасова.

«Угольные компании в Кузбассе повышают объёмы производства, проводят модернизацию, соответственно,»



Многие угольные компании предпочитают проводить переподготовку кадров в собственных учебных центрах

потребность в квалифицированных кадрах на региональном рынке труда выросла, растёт и конкуренция между компаниями в кадровом вопросе. При этом стоит отметить, что нехватка высококвалифицированных рабочих — проходчиков, ГРОЗов, подземных электрослесарей — более острая, чем нехватка ИТР», — говорит заместитель генерального директора ОАО «СУЭК-Кузбасс» — директор по работе с персоналом и административно-хозяйственной деятельности Сергей Скударнов. По словам начальника департамента отраслевого управления персоналом ХК «СДС-Уголь» Инги Черепановой, дефицит кадров компания ощущает по всем направлениям: «Это

касается как квалифицированных рабочих, так и специалистов. Особенно востребованы производственно-технические специальности. На рынке труда сейчас достаточно экономистов, юристов и бухгалтеров, а вот с грамотными управленцами-производственниками проблема. Кроме того, в компании принята программа перспективного развития участков открытых горных работ и в связи с этим есть реальная потребность в рабочих основных профессий — не хватает водителей большегрузных автосамосвалов, машинистов экскаваторов. Особое внимание на угольных предприятиях уделяется промышленной безопасности и охране труда, но и в этой области не хватает квалифициро-

ванных специалистов».

Вызовы, с которыми сегодня сталкиваются угольщики, характерны для всей индустрии региона — старение персонала и падение престижа шахтёрской профессии у молодёжи. «Средний возраст работников «Южного Кузбасса» — 42 года. Для разных подразделений градация старения разная (например, шахтёры уходят на пенсию в 45 лет, обогатители — в 60). Тем не менее, тенденция увеличения возраста работников есть. К сожалению, молодёжи на угольные предприятия приходит не так много. Например, ежегодно перед Днём шахтера мы проводим «Посвящение в молодые рабочие и специалисты», куда приглашаются ребята, окончившие высшие и средне-специальные учебные заведения и пришедшие к нам на работу. Если в 2007 году традиционную церемонию помазания углём, своеобразного благословения ветеранами, прошли 120 человек, то в 2010-м — 56. Сказывается и демографическая яма, и непрестижность труда угольщика. Есть и такой аспект, как тяга молодёжи к жизни в больших городах. Так что, в плане повышения репутации профессии шахтёра, горняка, обогатителя всем угольным компаниям ещё есть над чем поработать», — отмечает Галина Аббасова. «Старение кадрового состава во многих угольных компаниях связано со старением населения области в целом», — считает Сергей Скударнов. — Наиболее ярко этот процесс на угольных предприятиях проявляется среди подземных инженерно-технических работников — линейных руководителей (например, начальников участков)».

Оценить проблемы в целом для главной отрасли региона ещё предстоит. Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРу» в областном департаменте образования и науки, сейчас согласно прошлогоднему поручению президента РФ в областном департаменте образования и науки готовят программу модернизации профобразования, основанную на прогнозе потребностей предприятий в кадрах. «О дефиците кадров говорят все, при этом образовательным учреждениям, если рассмотреть внимательно их программы, есть чем ответить бизнесу. Однако сегодня вопрос ставится иначе. Нужно выработать механизм определения потребностей в трудовых ресурсах на несколько лет вперёд. Пока же мы имеем дело с годовыми заданиями на подготовку кадров», — отметил представитель департамента, уточнив, что работа над выработкой программы модернизации профобразования займёт не один месяц.

Тем временем сам бизнес уже не первый год пытается самостоятельно решить кадровые проблемы. Причём некоторые угольные компании начинают ещё со школы. Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» Сергей Скударнов,

сейчас большинство шахт компании взяли шефство над школами Ленинска-Кузнецкого, Прокопьевска и Прокопьевского района, а у погрузочно-транспортного управления и шахты «Комсомолец» — по две подшефных школы. «Если раньше шефская работа имела в большей степени социальную нагрузку, то сейчас руководство шахт стало использовать этот ресурс для профориентации старшеклассников. Например, шахта им. Кирова с лета прошлого года проводит с ребятами из старших классов школы № 7 совместные «уроки труда». Ученики уже побывали в наземных цехах, а также познакомились с условиями труда горняков под землей. В конце прошлого года шахты «СУЭК-Кузбасс» приняли активное участие во всероссийской акции «Урок успеха». Топ-менеджеры компании выступили в роли учителей в школах Ленинска-Кузнецкого», — рассказывает Сергей Скударнов.

Однако школьники, скорее, некое дополнение к основным программам, которые реализуют угольщики. Взращиванием кадров компании занимаются в основном в вузах и сузах. А затем «доводят» их до «своего» уровня уже на месте.

По данным Инги Черепановой, в «СДС-Уголь» с 2006 года действует программа целевой подготовки молодых специали-

стов на базе профильного вуза — Кузбасского государственного технического университета (КузГТУ) по всем техническим специальностям. Ежегодно компания подаёт заявки на целевое обучение 20-25 студентов. «Сейчас 15 ребят довольно успешно завершают обучение. Они будут работать на разрезе «Черниговский» и шахте «Южная». Специалисты следующего выпуска придут работать не только на предприятия «СДС-Угля», но и объединения «Прокопьевскуголь». Студенты, обучающиеся по программе целевой подготовки специалистов, уже с момента поступления на первый курс КузГТУ закрепляются за конкретным предприятием холдинга и зачисляются в штат, проходят оплачиваемую практику на рабочих местах, а по окончании вуза устраиваются туда на работу. Кроме того, они получают дополнительную стипендию от холдинга», — поясняет Инга Черепанова.

Как отмечает Сергей Скударнов, образовательная система всё ещё направлена на то, чтобы дать студенту или учащемуся очень большой объём теоретической информации, в то время как работодатели требуют от молодых специалистов не только теоретических знаний, а конкретных умений. Поэтому компания СУЭК ещё в 2004 году начала сотрудничество с Ленинск-Кузнецким профессиональным училищем № 38. «Первое направление в

совместной деятельности — подготовка квалифицированных кадров специальностей «Электрослесарь подземный» и «Обогатитель» под потребности предприятий компании. Компания предоставляет возможность прохождения оплачиваемой производственной практики, гарантированное трудоустройство выпускников после окончания училища и службы в армии. Всего в течение этого года было трудоустроено 74 человека из 136 выпускников, это почти все, кто не был призван в армию.

При прохождении производственной практики учащиеся получают заработную плату в среднем от 10 до 12 тысяч рублей. На предприятиях за ребятами закрепляются наиболее опытные наставники, и их усилия по обучению стимулируются денежными доплатами. И второе направление сотрудничества с училищем — его финансирование в плане развития материально-технической базы, а также поощрения учащихся за хорошую успеваемость и участие в спортивных и культурных мероприятиях. Учащиеся, успевающие на 4 и 5, ежемесячно получают доплату от компании. А укрепление материальной базы и ремонт помещений училища за период действия соглашения о сотрудничестве вложено более 22 млн рублей», — рассказывает Сергей Скударнов. «СУЭК-Кузбасс» при этом

## КЕМЕРОВСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЕ АВТОНОМНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ МИНЭНЕРГО РОССИИ



### ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

Институт приглашает на профессиональную подготовку и повышение квалификации руководителей и специалистов предприятий и организаций угольной, энергетической и других отраслей промышленности.

### ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ВЕДЕТСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:

- Разработка полезных ископаемых подземным способом;
- Экология и рациональное природопользование;
- Разработка месторождений полезных ископаемых открытым способом;
- Менеджмент.

### ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПО ПРОГРАММАМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:

- Повышение квалификации руководящих работников и специалистов по профилю программ профессиональной переподготовки;
- Ликвидация аварий и чрезвычайных ситуаций в промышленности;
- Шахтное и промышленно-гражданское строительство;
- Безопасность жизнедеятельности, охрана труда и промышленная безопасность;
- Государственное и муниципальное управление;
- Деловой английский язык;
- Деловой немецкий язык;
- Информатика и вычислительная техника;
- Эксплуатация гидротехнических сооружений накопителей жидких промышленных отходов;
- Экологическая безопасность в области обращения с отходами, охраны атмосферного воздуха, недропользования;
- Энергетика;
- Технический и горный надзор;
- Управление государственными муниципальными заказами.



Институт аккредитован в качестве независимого аттестационного методического центра. Свидетельство об аккредитации НАМЦ - 007 Д.

Институт внесен в реестр аккредитованных организаций, оказывающих услуги в области охраны труда.  
**Номер в реестре** 1372 от 3 марта 2011 г.  
**Место регистрации:** Федеральная служба по надзору в сфере образования.  
**Лицензия** №000150 от 15.09.2010 г.  
**Свидетельство о государственной аккредитации** №000668 от 15.09.2010 г.

Телефон/Phone: **8 (3842) 64-16-45, 64-36-28**  
Факс/Fax: **8 (3842) 64-33-80, 64-22-27**  
E-mail: **kemripk@mail.ru kemripk@pochta.ru**  
Сайт: **kemripk.ru**  
Адрес 650002, г. Кемерово, пр. Шахтеров, 14

### ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАТЕГОРИИ «МОЛОДЕЖЬ» В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2011 ГОДА

Возраст населения	Год рождения	Численность населения
16 лет	1994	28 600
17 лет	1993	28 790
18 лет	1992	33 190
19 лет	1991	36 039
20 лет	1990	38 752
21 год	1989	41 814
22 года	1988	46 945
23 года	1987	52 618
24 года	1986	53 218
25 лет	1985	50 058
26 лет	1984	51 371
27 лет	1983	52 308
28 лет	1982	51 871
29 лет	1981	48 388
30 лет	1980	48 172
Итого в возрасте 16-30 лет		662 134

Источник: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики



Кемеровское открытое акционерное общество

спонсор рубрики

сотрудничает и с ленинск-кузнецким горно-техническим колледжем. 90% студентов колледжа проходят практику в «СУЭК-Кузбасс» (в 2011 году это — 310 человек), где за каждым практикантом закрепляется наставник. Последний результат такой работы — из 91 выпускника колледжа на предприятия «СУЭК-Кузбасс» в 2010 году было принято 40 человек, ещё 18 поступили в вузы по целевым программам компании.

Так же как и «СДС-Уголь», компания сотрудничает с КузГТУ. «В 2006 году мы заключили с КузГТУ договор о стратегическом сотрудничестве. «СУЭК-Кузбасс» формирует заказ на необходимое количество мест для целевого приёма. Сегодня в КузГТУ учатся 135 наших студентов-«целевиков». С 2009 года программа целевой подготовки расширила территорию действия: по направлению «СУЭК-Кузбасс» 25 абитуриентов поступили в Московский государственный горный университет. В 2010 году к ним присоединились ещё 45 студентов. Всего в настоящее время по целевой программе «СУЭК-Кузбасс» обучаются 205 студентов КузГТУ и МГТУ. Такая форма обучения позволяет готовить горных инженеров более результативно. Для «целевиков» в отличие от других студентов университета предусмотрены дополнительные возможности подготовки: расширенная образовательная программа, интенсивная производственная практика с первого курса, официальное трудоустройство во время производственной практики, получение от одной до трёх рабочих специальностей, ежегодные премии за отличные успехи в учёбе и при прохождении производственной практики, гарантированное трудоустройство по окончании вуза. В 2011 году планируется принять на предприятия «СУЭК-Кузбасс» 50 молодых специалистов. В том числе к нам придут первые 30 выпускников проекта «целевой» подготовки», — добавляет Сергей

Скударнов.

В «Южном Кузбассе», по данным Галины Аббасовой, для системного прохождения производственных практик на предприятиях угольной компании заключено 12 договоров, тесные связи налажены с Междуреченским горно-строительным колледжем, училищем №62, а также КузГТУ, где с 2003 года осуществляется целевая подготовка. Впрочем, констатирует она, «к сожалению, подготовка в учебных заведениях не всегда соответствует требованиям современного промышленного предприятия. В большинстве своём оно более теоретизировано, да и обучение ведётся на старом оборудовании. Потому, исходя из потребностей производства, специалисты «Южного Кузбасса» принимают активное участие в наборе учащихся и студентов в профильные учебные заведения, в корректировке учебных планов и планов практик. Мы стараемся, чтобы молодые специалисты, приходя на производство, не учились всему заново».

А при переподготовке кадров компания исходит из того, что проводить её сегодня лучше в собственных учебных центрах. «Ранее учебно-курсовой комбинат нашей угольной компании выпускал представителей практически всех основных рабочих профессий, занятых в угольной компании: горнорабочих очистного забоя, взрывников, машинистов экскаватора, водителей технологического транспорта, слесарей по ремонту оборудования и др. Полученная в 2010 году лицензия даёт право на обучение по 189 специальностям. Теперь в их перечне профессии, необходимые в машиностроении и геологии», — отмечает Галина Аббасова. Свой центр подготовки кадров и учебные пункты предприятий работают и в «СДС-Угле».

Особый подход у угольщиков к «высшему звену». Так, в «Южном Кузбассе» 24 человека прошли 230 часов теорети-

ческой подготовки, которую проводили как ведущие российские преподаватели, так и профильные специалисты угольной компании. «Необходима привязка теории к практике, и потому «резервистам» давались задания для самостоятельного изучения и конкретные производственные поручения. И есть результат — ещё до окончания обучения семеро получили повышение по службе», — рассказывает Галина Аббасова.

В пресс-службе «Белона» отметили, что для компании сегодня одним из приоритетных направлений является развитие кадрового резерва, способствующее повышению эффективности компании. В частности, в марте управление подбора, оценки и развития персонала совместно с НОУ «Институт Бизнес-Образование» провели первые мероприятия, цель которых — определить уровень управленческих компетенций с помощью диагностического комплекса. Специальная программа подготовки и развития кадрового резерва ОАО «Белон», принятая на 2010-2012 годы, включает в себя несколько модулей, прохождение которых поможет участникам приобрести необходимые управленческие навыки. Каждый модуль направлен на развитие определенной компетенции, в том числе поведение руководителей в экстремальных ситуациях, управление мотивацией производственного персонала, управление трудовыми отношениями, тайм-менеджмент и других. Согласно программе планируется подготовить резерв на должности руководителей разного уровня: от горных мастеров до топ-менеджеров. На сегодняшний день в кадровом резерве компании «Белон» значится более 600 человек, из них порядка 280 включены в перспективный резерв, на которых и рассчитана программа. Сформированы первые группы для оценки и обучения. Это молодые люди, уже состоявшие в профессиональной деятельности и обладающие способностями управленцев. По итогам оценочных мероприятий для них будут разработаны рекомендации для дальнейшего обучения. Как уточнили в пресс-службе, предполагаемый результат от реализации программы — повышение знания у резервистов в области бюджетирования и планирования на производстве; создание единого корпоративного управленческого языка для эффективного взаимодействия сотрудников планово-экономических и производственных подразделений на предприятиях; структурирование знаний о составе и видах затрат, вариантах оптимизации; формирование представления о бизнес-процессах как основы функционирования организации; получение готовых инструментов организации «бережливой про-

изводства», новых поведенческих моделей для снижения затрат и повышения эффективности производства.

Реализация «кадровых» программ угольных компаний уже стала приносить первые результаты. Так, по словам Сергея Скударнова, по итогам реализации программы по омоложению коллектива за 2010 год количество работников старше 60 лет сократилось на 14,7%. «В качестве наставников остались наиболее опытные и квалифицированные представители старшего поколения. В прошлом году доля работников в возрасте 20-30 лет выросла на 0,8%. В 2011 году программа по омоложению коллектива продолжает действовать, и она в плотную связана с программой по обучению студентов-«целевиков». В этом году КузГТУ выпустит первую группу студентов, обучавшихся по целевому набору СУЭК. Возможно, именно за счёт этого выпуска станет моложе и состав подземных линейных руководителей». Инга Черепанова указывает, что компания привлекает кадры не только с помощью целевых наборов в КузГТУ, и выпускники других вузов также начинают выбирать предприятия «СДС-Угля» в качестве места работы: «Холдинг привлекает на практику студентов СибГИУ и профильных вузов, а также студентов Санкт-Петербургского государственного горного института. В среднем 60-65% практикантов остаются работать на предприятиях».

Насколько результативна работа отдельных компаний по привлечению и подготовке собственных кадров, станет ясно, когда будет обнародован прогноз отраслевых потребностей в трудовых ресурсах.

#### ВОВЛЕКАТЬ И ЗАКРЕПЛЯТЬ

Первая по старшинству и вторая по величине промышленная отрасль Куз-



По мнению Леонида Сергеева, значительную часть кадровых проблем предприятие может решить самостоятельно, обучая рабочих профессиям на месте

басса — металлургия — сталкивается с теми же проблемами, что и угледобыча, химия, машиностроение. А именно старение кадров, нехватка подготовленных специалистов, немаловажно и падение престижа профессии металлурга,

пусть не такой опасной, как шахтёра, но все же довольно тяжёлой, вредной и не такой уж прибыльной. И все эти проблемы проявляются на фоне заметного сокращения общей численности занятых на металлургических пред- III



Пятнадцать лет назад в металлургической отрасли Кузбасса работало более 100 тысяч человек, в прошлом году — уже менее 45 тысяч



спонсор рубрики

переводческое  
агентство

*Ваша версия  
реальности  
на другом языке*

**Технический, юридический и экономический перевод**  
с использованием профессионального ПО, литературная правка и научное редактирование

**Устный перевод**  
- последовательный  
- синхронный перевод с мобильным оборудованием

**Синхронный перевод**  
- выбор современных успешных компаний;  
- Целостное восприятие информации  
- Экономия времени  
- Новейшие технологии

английский

немецкий

французский

итальянский

нидерландский

португальский

китайский

турецкий

армянский

таджикский и др.

**Специализация:**

- Горнодобывающая промышленность
- Строительство
- Электротехника
- Машиностроение
- Металлургия
- Экономика и бизнес, финансы
- Юриспруденция
- Медицина и др.

г. Кемерово  
тел.: +7(3842)35-37-00  
сот.: +7 903 993-34-50  
+7 905 900-91-66  
Skype: versio42  
Эл. почта: info@versio42.ru

www.versio42.ru



По мнению Евгения Баканова, кадровую проблему можно эффективно решать только комплексно: развитие системы мотивации, сотрудничество с вузами, службой занятости города и т.п.

зование. Карьера. Занятость», встречаются с выпускниками школ, проводят «Дни открытых дверей», организуют экскурсии для учащихся на основные производства. Для привлечения лучших выпускников компания выплачивает дополнительные стипендии. Сегодня корпоративные целевые стипендии получает 51 студент профильных учебных заведений «Южжубассугля», 25 студентов вузов металлургического профиля. Для того чтобы удержать молодых специалистов на производстве их закрепляют за опытными наставниками, привлекают к участию в конкурсах профессионального мастера, научно-технических конференциях, в общественную и спортивную жизнь коллективов, оказывают социальную поддержку. К таким же мерам прибегают и в других, не только угольных или металлургических, компаниях Кузбасса, но они редко делятся данными о том, насколько действенны подобные меры, сколько выпускников, даже «закрепленных» и «вовлеченных» осталось работать на промышленных предприятиях на длительный срок.

При приеме работников металлургические предприятия «Евраз» сталкиваются с такими проблемами как недостаточный уровень подготовки и несоответствие уровня подготовки требованиям современного производства. Приходится содействовать «поднятию» уровня образовательных учреждений — проводить совместные «круглые столы», приглашать студентов и учащихся на факультативные занятия на базе собственных центров подготовки кадров, проводить обучающие семинары для мастеров производственного обучения, преподавателей профучилищ и колледжей с привлечением специалистов компании.

Об одном из таких примеров сотрудничества производства и образования на расширенном заседании коллегии администрации рассказал Виктор Тюленев, директор Кузнецкого индустриального техникума Новокузнецка. В результате такого сотрудничества на базе техникума был построен первый в регионе ресурсный центр, многоуровневое учебное заведение начального и среднего профобразования. Помощь оказал Западно-Сибирский металлургический комбинат (входящий в состав «Евраз»), выделивший помощь техникуму в 2007 году в размере 30 млн рублей. После этого, по данным директора техникума, его материальная база стала соответствовать самым высоким стандартам, а показателем правильного развития учебного заведения стали победы учащихся техникума на областных олимпиадах по физике и математике.

По данным департамента по связям

со СМИ сибирского центра корпоративных отношений «Евраз», сегодня компания имеет долгосрочные партнерские отношения с 20 образовательными учреждениями Сибири и Урала, в рамках федеральной программы «Стажировка» ежегодно организует стажировку выпускников образовательных учреждений. В прошлом году на НКМК, Запсибе и в компании «Южжубассуголь» стажировалось 200 выпускников, 80 из которых затем получили постоянную работу по месту стажировки.

По мнению управляющего директора ОАО «Гурьевский металлургический завод» (ГМЗ) Леонида Сергеева, значительную часть кадровых проблем предприятие может решить самостоятельно, обучая рабочих профессиям на месте. Для этого у завода есть необходимые лицензии, подготовленные кадры из числа опытных специалистов предприятия, помещения и учебные пособия. Хотя специалистов с высшим образованием, по месту работы, конечно, не подготовить. В «Евраз Групп» специалистов по дефицитным специальностям обучают за свой счет. В «Евразруде» (горнорудное подразделение группы) действует программа «Корпоративные гранты и стипендии», по которой в прошлом году прошло обучение 56 работников отдаленных филиалов, 15 из них получили высшее образование. Сейчас 21 горный мастер «Южжубассугля» со средним специальным образованием получает высшее образование за счет компании в Сибирском государственном индустриальном университете, в филиале Томского политехнического университета обучается группа руководителей и специалистов энергетических служб сибирских меткомбинатов. А всего за прошлый год обучение или повышение квалификации прошло более 13 тысяч рабочих, специалистов и руководителей сибирских предприятий группы.

#### НОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

Демографические проблемы, дисбаланс в структуре выпускников вузов и средних специальных учебных заведений, нежелание бывших студентов работать по профильной специальности в администрации называют одними из главных причин кадровых проблем, стоящих сегодня перед химической отраслью региона. В стратегии развития химической промышленности Кузбасса до 2025 года (первой, разработанной областными властями для тяжелой отрасли промышленности) отмечено, что одной из самых серьезных проблем, которую предстоит решать предприятиям, станет именно кадровая.

По данным документа, значительная доля выпускников (около половины, по оценке КузГТУ) не работают по

специальности по основным следующим причинам — не хотят уезжать из областного центра; не хотят работать по специальности; не хотят получать зарплату, которая ниже, чем в других отраслях промышленности.

Примечательно, что набор специальностей, предлагаемый учреждениями начального профессионального и среднего специального образования Кемеровской области, уже не соответствует требованиям развития химической промышленности региона. Дисбаланс спроса и предложения на рынке труда в химической промышленности в среднесрочной перспективе необходимо, по мнению администрации, преодолеть с помощью трёх подходов. Во-первых, повысить эффективность взаимодействия предприятий химической промышленности и учреждений начального профессионального, среднего специального образования. Во-вторых, ввести новые специальности, соответствующие профессиональным требованиям подотраслей химической промышленности и производственной специализации муниципальных образований. А в-третьих, предприятиям отрасли необходимо формировать ежегодный отраслевой заказ на специалистов с начальным профессиональным, средним специальным и высшим профессиональным образованием в рамках общественной отраслевой организации.

По такой логике, собственно, сейчас и пытаются действовать предприятия. Прежде всего, главный работодатель отрасли — кемеровское ОАО «Азот». По словам заместителя генерального директора КАО «Азот» по персоналу и социальным вопросам Евгения Баканова, происходящие на предприятии в силу рыночных требований структурные изменения с одной стороны ставят перед многими специалистами новые задачи в области менеджмента: «Большое значение здесь придаётся освоению новых приёмов и методов планирования работы. В настоящее время совместно со специалистами компании «СИБУР-Минудобрения» разрабатывается программа развития лидерских качеств для руководителей всех уровней служб предприятия».

С другой стороны, «Азот» нуждается в квалифицированных рабочих кадрах. «Что касается дефицитных на рынке труда профессий (в основном это работники службы главного механика, ремонтных служб) следует признать, что бывает трудно найти на вакантные должности подходящих руководителей среднего звена, требуются квалифицированные слесари по ремонту динамического оборудования, опытные электросварщики», — отмечает Евгений Баканов. ▀

# 8%

В ГОД

ДЕШЕВЫЙ ЛИЗИНГ  
ТЕХНИКИ:

## ТАКОЙ...



... или такой

 РМБ-ЛИЗИНГ

Контактные координаты:

ООО "РМБ-Лизинг"  
Кемерово, пр-т Ленина 90/4  
(г/к Кристалл), оф. 909  
тел.: (3842) 490-408  
www.rmbi.ru

Единая справочная служба

**8 800 100 0151**

Бесплатные звонки для всех регионов РФ



По его мнению, «это проблема не только кадровой службы, это проблема всего менеджмента предприятия, и только комплексный подход к ней (развитие системы мотивации, сотрудничество с вузами, службой занятости города и т.п.) позволит эффективно её решать».

Одним из основных путей решения кадровых проблем «Азот» выбрал дополнительное обучение кадров в заводском Центре обучения кадров (ЦОК). Здесь по специальным программам (а их согласно лицензии 100), соответствующим программам государственного стандарта и согласованным либо с департаментом по охране труда, либо с Ростехнадзором, повышают свою квалификацию рабочие и ИТР завода. «В настоящее время в ЦОК имеется всё необходимое для обучения: классы, оснащённые учебной и методической литературой, лицензия на проведение занятий, квалифицированные преподаватели. Занятия проводит инженер ЦОК, привлечённые из других учебных заведений преподаватели, а также специалисты из цехов и производств, имеющие знания и большой опыт. Только за 2010 год обучение здесь прошли более 4000 человек. Самые востребованные профессии — стропальщики, крановщики, водители электропогрузчиков», — рассказывает Евгений Баканов. При этом наличие у предприятия ЦОКа позволяет оперативно реагировать на изменения и в системе образования. «Одним из вопросов, вызывающих пристальное внимание и беспокойство, является переход вузов на двухуровневую подготовку специалистов. Переход на бакалавриат предполагает сокращение продолжительности обучения, вместо 5 лет — 4 года. Будет ли бакалавр обладать теми знаниями и компетенциями, которыми обладает специалист, обучавшийся в вузе 5 лет, как за 4 года подготовить полноценного специалиста? Потому при

ЦОК «Азота» уже создан филиал кафедры менеджмента Кемеровского института РГТЭУ. Это было сделано для того, чтобы обучать наших работников, в основном руководителей среднего уровня, менеджменту, т.е. вопросам организации и управления людьми».

С вузами же «Азот» уже два года взаимодействует и по программе стажировки выпускников учреждений профессионального образования всех уровней в структурных подразделениях предприятия. А в сентябре 2010 года прошёл второй набор стипендиатов предприятия. Из числа студентов четвертых курсов КемТИППа и КузГТУ были выбраны 11 человек, с которыми заключили соответствующие договоры. «Это будущие химики-технологи, механики, специалисты в области автоматизации технологических процессов. Отбор стипендиатов осуществлялся по ряду показателей: успеваемость, уровень интеллекта, состояние здоровья и др. Студентам в соответствии с договором, выплачивается стипендия в размере МРОТ, а они же взяли на себя обязательство отработать после окончания вуза на заводе 3 года», — поясняет Евгений Баканов.

Возможно, более масштабные проблемы сегодня стоят перед компаниями, реализующими проекты по созданию в Кузбассе новой отрасли — нефтеперерабатывающей. Как рассказала «Авант-ПАРТНЕРУ» заместитель директора департамента по управлению персоналом и оргвопросам ЗАО «УК КЕМ-ОЙЛ» (занято строительством двух нефтеперерабатывающих заводов в Анжеро-Судженске и Яйском районе) Екатерина Куклина, в начале реализации проекта строительства НПЗ компания, действительно, столкнулась с кадровыми проблемами. Сотрудники привлекали через центр занятости

Анжеро-Судженска, вели переговоры с учебными заведениями — Анжеро-Судженским политехническим колледжем, КузГТУ, Томским политехническим университетом. «Студенты из Томска и Кемерово проходят практику на наших заводах. Многие ИТР являются выпускниками КузГТУ. А для обучения операторов технологических установок 1-й очереди нам пришлось обратиться в Ачинск. Оплатить обучение, проживание и стипендию студентам, которые теперь работают на Анжерской нефтегазовой компании. Некоторые из них уже стали начальниками участков и сейчас сами учат», — говорит Екатерина Куклина. Но компания продолжает поиск специалистов: «На данный момент нам необходим метролог в Анжеро-Судженске и главный метролог в Управляющую компанию в Кемерово. Это наши основные потребности на текущий момент. Данная вакансия размещается на интернет-ресурсах».

Проблема, по словам Екатерины Куклиной состоит в том, что «в нашем регионе нет специалистов по нефтепереработке с опытом работы именно в этой области». Потому в поиске высококвалифицированных специалистов компания обращается «во все регионы России и даже ближнего зарубежья», но пока без явных успехов: «Около года в нашей компании работал специалист с Украины, перевёз семью. Однако семья тяжело пережила зиму, и ему пришлось вернуться на родину».

ЗАО «НефтеХимСервис», которое строит нефтеперерабатывающий завод в Яйском районе, тоже идёт по пути обучения собственных кадров. Недавно компания подписала договор с Анжеро-Судженским политехническим колледжем о совместной работе по подготовке кадров для нефтеперерабатывающей отрасли. Как сообщила пресс-служба компа-»



Кемеровский «Азот» взял подготовку будущих инженерных кадров в свои руки, набрав целевую группу студентов



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

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



### УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ПРОВОДИТ:

#### Обучение по программе «Охрана труда»:

— руководителей и специалистов организаций по всем видам экономической деятельности.

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

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

#### Дополнительное образование по программам:

— право руководства горными и взрывными работами.

#### Переподготовку специалистов по программам:

— взрывник;  
— мастер-взрывник.



#### Наш адрес:

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



нии, колледж будет готовить кадры для работы на Яйском НПЗ. С нового учебного года в колледже откроется новая специальность, студенты которой смогут проходить практику непосредственно на производстве, а в перспективе лучшие из них получат и постоянное место работы на новом предприятии. Компания «НефтеХимСервис» выразила готовность участвовать в обновлении материально-технической базы колледжа и организовывать стажировку преподавателей специальных дисциплин. В плане подготовки кадров компания намерена наладить тесное сотрудничество и с Ачинским техникумом нефти и газа и Томским политехническим университетом.

#### КОГДА НЕ ХВАТАЕТ КАЧЕСТВА

Декан механико-машиностроительного факультета Кузбасского технического университета Андрей Кречетов, выступая на заседании Общественной палаты Кемеровской области «Машиностроительный комплекс Кузбасса. Проблемы и пути развития» в середине марта, отметил, что при подготовке специалистов для отрасли университету приходится сталкиваться с множеством проблем. Одна из важнейших — «качество самих ребят, которые приходят в университет», «оно не настолько хорошее, как могло бы быть». В то же время, по его оценке, подготовка специалистов может проходить вполне качественно, если вернуться к старым практикам взаимодействия с предприятиями: «это все понимают, но в основном практику проводят формально, ведь предприятиям надо отвлекать своих специалистов, а студент не обязательно потом вернется на это предприятие». По мнению декана, решить эту проблему можно целевой подготовкой, когда само предприятие заключает договор с вузом и студентом о подготовке последнего для последующего у себя трудоустройства.

Вторую проблему, которую обозначил Андрей Кречетов, таким образом, уже не решить. Эта проблема демографическая — «есть уже реальная угроза, что поступающих в вуз не хватит, чтобы закрыть все бюджетные места, а если абитуриентов физически не хватает, эти места придется закрыть». Получится, что закроется сама возможность подготовки кадров для машиностроительной отрасли. Пока же рассматривается «сокращение выпускников в долгосрочной перспективе и, как следствие, уменьшение притока молодых специалистов на производство». «В сочетании с низкой социальной мобильностью это приведет к кадровым проблемам, из Новосибирска и Томска приглашать будет сложнее и дороже», — резюмировал Андрей Кречетов.



По словам Юрия Шейбака, энергетики рассчитывают привлечь специалистов из других регионов, а также привлечь подрядчиков

тов. По его мнению, эту проблему нужно решать и силами производителей, и администрации, ведь она характерна для всей промышленности Кузбасса.

За представителей отрасли по этому поводу высказался Игорь Александров, гендиректор ООО «Юргинский машиностроительный завод». Центр машиностроения, настоящего крупнотоннажного и многопрофильного производства в Кузбассе сложился в Юрге. Здесь был построен крупный военный завод, выполнявший разнообразные военные и космические заказы, это же предприятие осталось ведущим в отрасли и перепрофилировавшись на выпуск гражданской продукции. По мнению Игоря Александрова, у машиностроения вообще нет будущего без подготовки кадров и проведения научно-технических и исследовательских работ. В то же время кадровый голод — это задача, которую нужно и можно решать на региональном уровне. На «Юрмаше» ежегодно проходят производственную практику 150-200 студентов и учащихся, за три года завод обновил конструкторское отделение как раз благодаря тому, что студенты 5 и 6 курсов постоянно работают на заводе. Кроме того, предприятие само обладает 140 образовательными лицензиями, ведёт необходимую подготовку специалистов в своём учебном центре.

Нехватку специалистов в электроэнергетике, точнее, в энергетическом строительстве отмечает исполнительный директор ОАО «Кузбассэнерго» Юрий Шейбак. «Самая главная проблема — это

сам процесс строительства и монтажа, т.к. в Сибири и в Кузбассе строительство такого большого количества энергообъектов давно не занимались». Для реализации проектов новых генерирующих мощностей «Кузбассэнерго» создало собственную строительно-монтажную организацию «Сибирьэнерго Инжиниринг», но, задается вопросом Юрий Шейбак, «откуда брать людей? ведь нельзя одного монтажника, который есть у нас, использовать и на строящихся объектах по договорам о предоставлении мощностей, и в текущем режиме». Поэтому энергетики рассчитывают привлечь специалистов из других регионов, а также привлечь подрядчиков.

Очевидно, что кузбасский бизнес, особенно крупный, так или иначе уже приспособился к основным кадровым проблемам — нехватка квалифицированных работников восполняется приглашением со стороны, подготовкой их у себя на производстве и/или содействием подготовки в учебных заведениях. Крупные компании прибегают к целевой подготовке, поддерживают студентов дополнительными стипендиями, поощряют молодых специалистов, стараются закрепить их на своих производствах. Занимаются даже профессиональной ориентацией школьников, но необходимость взять на себя новые обязанности по развитию высшего и среднего специального образования даже крупный бизнес воспринимает без энтузиазма. И вряд ли удастся «нагрузить» его. ■

## «СИБЦЕМ» ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ПРОФЕССИОНАЛОВ

Для холдинга «Сибирский цемент» — ведущего производителя цемента в Сибири — кадровый вопрос сегодня очень важен. Не секрет, что не так просто найти подходящих для цементной отрасли специалистов. Также остро стоит вопрос развития собственных кадров. В связи с этим руководство Холдинга избрало особую стратегию поиска и обучения персонала.

Ключевыми специалистами для «Топкинского цемента», как и любого другого цементного актива компании, являются инженеры-технологи цементного производства, машинисты вращающихся печей, машинисты цементных и сырьевых мельниц. На рынке труда Кемеровской области таких специалистов просто нет.

Причиной дефицита явились такие факторы, как ограниченное количество цементных заводов как таковых, последствия времени, когда цементная отрасль была в упадке, территориальная удаленность предприятий от базового для цементной отрасли вуза — Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова

Столкнувшись с кадровым дефицитом по основным технологическим профессиям, «Сибцем» начал работу по двум направлениям.

В первую очередь, это обучение собственными силами. На базе ООО «Топкинский цемент» в настоящее время работает Корпоративный учебный центр, который имеет лицензии на обучение по 60 рабочим профессиям. Возрожден и развивается институт наставничества как наиболее эффективный механизм повышения уровня профессиональных и управленческих компетенций. Наставниками стали самые высококвалифицированные специалисты производственных активов холдинга. Причем статус наставника — это не только признание авторитета и высокой квалификации, но и основание для материального вознаграждения. 60 сотрудников «Сибцема» обучены как преподаватели-наставники по основным областям профессиональных знаний.

В 2010 году на цементных предприятиях холдинга организованы Школа производственного мастера и Школа квалифицированного рабочего. Это двухлетние программы повышения квалификации, предполагающие проведение теоретической подготовки, формирование навыков эффективной работы и проектную деятельность слушателей.



Второй подход в решении кадрового вопроса касается приема на работу новых специалистов. Сегодня в промышленности Кузбасса требуется более 30 тысяч специалистов, администрация области призывает руководителей предприятий наладить социальное партнерство с вузами. Такой формат сотрудничества с профильными учебными заведениями актуален и для компании «Сибирский цемент». С 2011 года студенты Топкинского филиала Кемеровского колледжа строительства и эксплуатации зданий и инженерных сооружений начали проходить практику на рабочих местах ООО «Топкинский цемент». Это студенты, успевающие на «хорошо» и «отлично». Все они планируют в дальнейшем работать на цементных предприятиях холдинга. Благодаря профильной подготовке ребят в колледже, существенно сокращается период их работы на предприятии в статусе ученика и ускоряется переход на полноценную рабочую должность. На практику студенты приходят уже с трудовыми книжками, в период практики им начисляется заработная плата. Примечательно, что на предприятии они — не новички. Многие из них участвуют в социальных проектах завода — спортивных, творческих, общественных акциях. Такое тесное взаимодействие сокращает время адаптации молодых специалистов на предприятии.

С 2011 года возобновилось сотрудничество «Сибирского цемента» с Национальным исследовательским Томским политехническим университетом (ТПУ) по следующим направлениям деятельности: научные исследования в области химии и технологии цемента, эффектив-

ное использование цемента при производстве строительных материалов, информационный обмен, подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров. Недавно «Топкинский цемент» организовал экскурсию по производству для студентов ТПУ. Также состоялась встреча представителей завода и томского вуза с потенциальными абитуриентами — выпускниками топкинских школ № 2 и № 8 и Топкинского филиала Кемеровского колледжа строительства и эксплуатации зданий и инженерных сооружений. Как пояснила Вера Туманова, директор по персоналу и организации управления ОАО «ХК «Сибцем», речь шла о перспективах обучения топкинцев в Томском политехническом университете: «Эти ребята уже сориентированы на цементную промышленность. Наша цель — совместно с преподавателями политехнического университета оказать им поддержку в дальнейшем обучении».

Особые преференции будут иметь дети заводчан — представители династий и заводских семей.

На 2011-2012 год перед службой управления персоналом компании стоит задача создания образовательного кластера: Корпоративный учебный центр — Колледж — вуз. Это будет способствовать существенному повышению качества обучения и сокращению сроков образовательного процесса.

Данный проект предполагает участие холдинга в профориентационных мероприятиях, разработке, согласовании и реализации учебных планов и программ, определении требований к качеству подготовки специалистов, организация практики и научной деятельности студентов и многое другое.

«Сибирский цемент» реализует проекты, способствующие обеспечению будущего своих нынешних и потенциальных сотрудников. И эта работа будет продолжаться.



# КУЗБАССГИПРОШАХТ: ПРОЕКТИРУЕМ БУДУЩЕЕ

В конце апреля президиум Правительства РФ рассмотрел программу развития угольной отрасли до 2030 года, подготовленную Минэнерго. «Задачи стоят масштабные», констатировал премьер-министр РФ Владимир Путин: «Мы знаем, что сейчас происходит в мировой энергетике и металлургической промышленности: потребность в сырье будет возрастать, а значит возникает потребность в утверждении планов на долгосрочную перспективу», — заявил премьер.

## ЧЕМ ТОПИТЬ?

За ближайшие 19 лет (к 2030 году) добыча угля в России должна вырасти до 430 млн тонн в год (+33% к прошлогоднему прогнозу). Самый серьезный рост ожидается у производителей коксующегося угля: добыча удвоится, экспорт вырастет в 2,5 раза. Производство электроэнергии при этом вырастет на 56%, экспорт — на 37%.

Таким образом, сухой язык цифр в корне дезавуирует бывшие еще 5-6 лет назад «модными» разговоры о том, что стране необходимо изменить баланс основных видов энергоресурсов, проще говоря — перейти с угля на газ, биотопливо и «возобновляемые источники энергии» в виде ветряных мельниц, солнечных батарей и прочих полужантасических проектов, большинство из которых существуют только в разгоряченном воображении их создателей. А реальность — в том, что мир стоит на пороге массового перехода с газа на уголь, как на наиболее обеспеченный разведанными и промышленными запасами топливный ресурс, придающий устойчивость национальной энергетике. Для России, как для одной из богатейших угольных держав, и для Кузбасса, где добывается как энергетические угли, так и коксующиеся — этот вопрос особенно актуален. «Менять топливо было бы в корне неправильно, — считает генеральный директор ОАО «Кузбассгипрошахт» Дмитрий Шкуратский. — Газ у нас уходит на экспорт, атом — опасен, что в очередной раз подтвердилось событиями на Фукусиме. Таким образом, главная ставка в мировой энергетике делается именно на твердое топливо. В ближайшее время экспорт угля у нас вырастет в разы, бума ожидать стоит уже через год».

## В ОЧЕРЕДИ ЗА УГЛЁМ

«Есть ли у вас свободный, то есть ещё не проданный уголь?» — по словам Дмитрия Шкуратского, этот вопрос, обращённый к руководителям кузбасских угледобывающих компаний, был самым популярным на прошедшем недавно Московском международном энергетическом форуме «ТЭК России в XXI веке». Сегодня весь уголь, добываемый в Кузнецком бассейне, законтрактан до 2013 года. В небольшой степени это связано с расширением сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона и Китаем — Поднебесная импортирует «плюсом» к своему добытому углю (около 3 млрд тонн!) 150 млн тонн в год. Для сравнения: 185 млн тонн добывается сегодня во всём Кузбассе! Нет оснований для беспокойства в том роде, что за 5-10 лет экспорт «выдойт» из бассейна весь угольный запас: в настоящее время объём только разведанного топлива в Кузбассе составляет 55 млрд тонн, и ещё около 500 млрд тонн на глубоких горизонтах уверенно говорит геологоразведка. Угля хватит на 200 лет непрерывной работы. Но вопрос состоит в другом, считает Дмитрий Шкуратский: чем этот уголь добывать?

«Машиностроение в России, увы, сильно отстало, — констатирует Шкуратский. — Техника на угольных предприятиях



в большинстве своём уже выработала свой ресурс и начинает «сыпаться». Сегодня мы проектируем, к сожалению, из расчёта в значительной степени на импортное оборудование, и это значительно поднимает стоимость реализации проекта. Но собственники готовы платить за качество, потому что будущее сегодня — за технологичностью, безопасностью и экологичностью».

Необходима масштабная федеральная программа развития отечественного машиностроения, причем как промышленного, так и гражданского, уверен генеральный директор «Кузбассгипрошахт». Необходимо также развитие техплатформ, которые бы включали в себя разработку различных подпрограмм и векторных направлений машиностроения, государство должно обеспечить финансирование новых научных разработок и структурировать отрасль. Вопрос шахтного оборудования — это, прежде всего, вопрос безопасности. Переход угледобывающих предприятий на импортную технику чреват не только тем, что Россия теряет рынок горного оборудования, но и оттоком кадров из этой отрасли. В «Кузбассгипрошахте» знают, как нелегко «вырастить» уникального специалиста. Почти все сотрудники института — выпускники профильных вузов, которые были замечены и «взяты под крыло» института еще на начальном этапе обучения. «В настоящее время численность работников ОАО



«Кузбассгипрошахт» составляет более 400 человек, это слаженная команда профессионалов в различных областях: геологи, геодезисты, геофизики, маркшейдеры, технологи по разрезам, шахтам и обогатительным фабрикам, специалисты по электроснабжению, водоснабжению, канализации, связи, ж/д и авто дорогам, охране окружающей среды, строители, экономисты, — отмечает Дмитрий Шкуратский. — Высокая производительность труда обеспечивается полной автоматизацией проектного процесса».

## КУЗБАСС ПРОЕКТИРУЕТ И ДОБЫВАЕТ

Чтобы добыча угля росла заданными темпами, Кузбасс, как главная угольная надежда страны, должен запускать новые масштабные проекты, и силами специалистов «Кузбассгипрошахта» такие работы сегодня активно ведутся. Уже более полвека по проектам специалистов института строятся предприятия, ставшие эталоном надёжности и высокого качества. Вот лишь несколько примеров: в 2009 году институт разработал проектную документацию для разреза «Тажный» филиала «Талдинский угольный разрез» ОАО УК «Кузбассразрезуголь». Согласно выкладкам Главгосэкспертизы РФ, уже сейчас на разрезе добывается 3,6 млн тонн угля в год, в дальнейшем планируется выход на годовой уровень угледобычи в 8,5 млн тонн. Год назад был выполнен проект строительства участка открытых горных работ «Караканский-западный» ЗАО «Шахта Беловская» — знаковое событие для Кузбасса, потому что сдача разреза в эксплуатацию знаменует собой первый этап строительства крупного Караканского топливно-энергетического комплекса («КарТЭК»), в состав которого, кроме разреза, будет входить шахта «Беловская» проектной мощностью 3 млн тонн угля в год и разведанными запасами более 102 млн тонн. «Беловская» станет первой шахтой

Кузбасса, где ещё до начала угледобычи будет проведена предварительная дегазация угольных пластов, что позволит не только обезопасить труд шахтёров, но и улучшить экологическую ситуацию в регионе. К 2015 году в рамках проекта «КарТЭК» планируется запустить ещё три объекта: обогатительную фабрику по переработке 6 млн тонн угля в год, завод полукоксования (300 тыс. тонн полукокса в год) и электростанцию мощностью 20 МВт, где будут сжигаться отходы обогатительной фабрики и горючий газ. Инфраструктура инновационного комплекса даст возможность вывести угледобычу на качественно новый уровень и наладить его переработку и потребление прямо на месте. Реализация проекта предусматривает создание более 2 500 рабочих мест.

И это лишь малая часть проектов, которые курирует «Кузбассгипрошахт». «О качестве наших проектов говорит оценка Главгосэкспертизы России — на данный момент более 30 наших проектов шахт, разрезов и обогатительных фабрик получили её положительное заключение. Это самый лучший показатель среди горных проектных институтов России», — утверждает Дмитрий Шкуратский. Предложения о сотрудничестве поступают в «Кузбассгипрошахт» со всего мира: в этом списке присутствуют даже Монголия, Вьетнам, Иран и Мозамбик. В настоящее время институтом заключены контракты на проектные работы на полтора года вперед.



Адрес:  
г. Кемерово, ул. Н. Островского, 34,  
тел.: 8 (384-2) 58-56-56, 58-42-78  
kgsh@kgsh.ru

ОАО «Кузбассгипрошахт» — один из крупнейших проектных институтов России. Основные направления деятельности компании — проектирование шахт, угольных разрезов и обогатительных фабрик, а также объектов гражданского назначения. За пятидесятилетнюю историю институт выполнил тысячи проектов для предприятий горнодобывающей промышленности России и за рубежом.

Сегодня, как генеральный проектировщик, институт ведёт более 70 крупных угледобывающих предприятий Кузбасса. Среди наших партнеров все крупные угольные компании региона — СУЭК, Кузбассразрезуголь, Южкузбассуголь, Сибуглемет, Южный Кузбасс, Северный Кузбасс, Белон, УК «Распадская», УК «Заречная», УК «Ровер» и многие другие.

Основные направления деятельности:

1. Проектные работы по строительству, расширению, реконструкции и закрытию угольных предприятий (шахт, разрезов, обогатительных фабрик) в полном объёме, включая специальные разделы проектов, для любых регионов России. Институт осуществляет функции генерального проектировщика и выполняет проектно-исследовательские работы на всех стадиях проектирования.
2. Разработка инвестиционных намерений, ТЭО на строительство объектов, разработка бизнес-планов.
3. Разработка территориальных комплексных схем охраны окружающей среды, проектов по очистке стоков и пылегазовых выбросов, экологического мониторинга.
4. Разработка схем генеральных планов групп предприятий (промышленных узлов) и схем инженерных коммуникаций.
5. Выполнение всех видов работ по инженерным изысканиям: геодезических, геологических, геотехнических, экологических, гидрометеорологических, обследования фундаментов.
6. Проектирование объектов жилищно-гражданского назначения и социальности (школы, детские сады и т.д.)
7. Разработка проектной и рабочей документации по внешним сетям: автомобильные дороги, железные дороги, линии электро-снабжения.
8. Составление смет и сметное ценообразование.
9. Авторский надзор.

# НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ УГЛЯ

В начале мая в Кемерове в качестве расширенного заседания российского оргкомитета Всемирного Горного Конгресса (ВГК) прошла научно-практическая конференция «Уголь в мировой экономике». Это была уже вторая за последние три года попытка властей Кузбасса оценить состояние дел в отрасли в контексте мирового развития угледобычи и привлечь внимание к необходимости налаживания глубокой переработки и угля. Форум показал, что роль угля в мировой экономике только растёт, а вот перспективы отрасли в России представляются противоречивой картиной.

Прошлый угольный форум — «Первая Международная угольная конференция «Инновационные технологии переработки угля и дегазации угольных пластов» — проходил в октябре 2008 года. С того момента угольная отрасль, как России, так и Кузбасса, успела резко сократить добычу в период кризиса, восстановиться на фоне высоких цен на уголь, но заметными проектами в сфере глубокой переработки угля или в угольной генерации пока не отметилась. Неясно когда и кем будут реализованы такие проекты в обозримом будущем. Общий интерес проявляется, о чём, в частности, свидетельствует и данный форум, но конкретные проекты пока не запускаются.

По мнению губернатора Кузбасса Амана Тулеева (аналогичная позиция была у него и на прошлом подобном форуме три года назад), у угольной промышленности России и Кузбасса хорошие рыночные перспективы. Он напомнил, что в свете последних событий вокруг атомной станции «Фукусима-1» в Японии прогнозируется рост потребления угля в этой стране и в Германии на 27-30 млн тонн уже в следующем году, и что он рассчитывает, что «Кузбасс войдет в эту нишу». В соответствии с разработанной властями стратегией развития отрасли в регионе до 2025 года добыча угля вырастет на 30% (в прошлом году она составила рекордные 185,5 млн тонн), и около половины её к этому времени, 120 млн тонн, будет уходить на экспорт.

Поставки угля на внешний рынок Аман Тулеев охарактеризовал как стабильный источник доходов, но будущее увидел за развитием новых технологий переработки угля, таких как угольная электрогенерация и углехимия. Среди объектов этой новой угольной отрасли, которая начинает формироваться в Кузбассе, он назвал Кузбасский технопарк, Институт углехимии и химического материаловедения СО РАН, как часть будущего Академгородка, «угленаукограда», инновационные проекты — по добыче угольного метана, который развивает ОАО «Газпром», и по глубокой переработке угля на Караканском угольном



месторождении (КартЭК ЗАО «Шахта «Беловская»).

О главной причине, которая может послужить стимулом для развития переработки угля, о снижении внутреннего спроса на уголь, сообщил заместитель министра энергетики России Анатолий Яновский, представивший долгосрочную программу развития угольной промышленности России до 2030 года. Впрочем, он сделал ставку на внешние стимулы роста. По его данным, внутреннее потребление угля в стране постоянно сокращается, как относительно, так и абсолютно, из-за конкуренции природного газа. Цена на него выросла, но пока всего в 1,3 раза выше цены угля (в пересчете на теплотворную составляющую), что с учетом транспортных расходов и затрат на утилизацию золы делает невыгодным его применение. Чтобы реально конкурировать с газом, уголь, по оценке замминистра, должен быть в 3 раза дешевле газа. Но цены на него регулируются правительством, и пока не повышаются, как планировалось ранее. Тем не менее, долгосрочная программа развития отрасли предусматривает увеличение добычи угля в стране с 323 млн тонн в 2010 году до 430 млн тонн в 2030 году. «В этих условиях только экспорт является источником роста для отрасли» — сделал вывод зам. министра.

Игорь Кожуховский, гендиректор ЗАО «Агентство по прогнозированию балансов в электроэнергетике», отметил, что государственное планирование и прогнозирование меняется не в пользу угля. Первая энергетическая стратегия России, принятая в 2003 году и ее версия 2008 года предусматривали, что потребление и доля угля в

топливном балансе страны будут больше, чем это предусмотрено нынешней долгосрочной программой. Из 200 ГВт новых энергетических мощностей, которые предусмотрено ввести в строй до 2030 года, на угле планируется построить только 23 ГВт, на газе — 83, ядерных — 43.

Помимо внутренних факторов развития российского углепрома, есть и внешние. Одним из них, самым важным, который уже влияет и, безусловно, будет в обозримом будущем оказывать влияние на всю мировую угольную промышленность, является, конечно, Китай, его гигантская угольная индустрия. Как сообщил на форуме заместитель председателя Ассоциации угольной промышленности Китая Ван Гуандэ, за последние 5 лет добыча угля в этой стране выросла в 1,35 раза, до 3,4 млрд тонн, а за 60 лет существования КНР в 100 раз. По его данным, в 2005-2010 годах инвестиции в угольную промышленность выросли по сравнению с предыдущей пятилеткой в 5 с лишним раз и составили 1,25 трлн юаней (более 180 млрд долларов), число добывающих предприятий достигло 14,4 тысяч с общей производительностью 3,6 млрд тонн в год. Впрочем, несмотря на такие быстрые темпы роста и огромный объём производства, Китай не в состоянии удовлетворять полностью свои потребности в угле, как отметил Ван Гуандэ, в 2008 году поставки угля на экспорт и его импорт сравнялись, а уже в следующем году ввоз превысил вывоз на 100 млн тонн.

Председатель президиума Кемеровского научного центра СО РАН Алексей Конторович отметил, что именно за счёт Китая, а также Индии,

Австралии и Индонезии, в начале XXI века был зафиксирован беспрецедентный рост добычи угля в мире. За 10 лет она выросла на 2,5 млрд тонн и составила 7,1 млрд тонн, в прошлом веке для обеспечения такого прироста понадобилось 77 лет. Если весь прошлый век доля угля в мировом энергетическом балансе падала, то в нынешнем веке вновь начала расти. В 2009 году она составила 31% (в конце прошлого века она сокращалась до 25%). Поднялись и цены на уголь: если в 90-е годы прошлого столетия они составляли в среднем 30-40 долларов за тонну на рынке Северо-Западной Европы, 27-32 доллара в США и 35-50 долларов на импортный энергетический уголь в Японии, то в последнее десятилетие они поднялись с 35-50 долларов в начале века до 70-110 долларов в 2010 году. На коксуемые марки — ещё выше.

Всё это, по оценке академика, указывает на значительный рост спроса на уголь. И обеспечили этот рост энергетически слабо обеспеченные страны, те, в которых в конце прошлого века душевое потребление энергии не превышало 1 тонн условного топлива в год. Соответственно, весь прирост добычи в новом веке обеспечили Китай, Индия, Индонезия и Австралия (в данном случае не для себя, а на экспорт, в том числе в Китай и Индию). В развитых странах, за исключением США, где угольной отрасли уделяется большое внимание, продолжается «газовая пауза». И с такими темпами роста, выразил сомнение Алексей Конторович, наличные запасы угля будут истощены уже до конца нынешнего столетия. Причём с учётом неравномерности запасов (по

этому показателю доминируют Россия и США, не слишком быстро наращивающие добычу, на них приходится половина мировых запасов угля, на Китай, Индию и Австралию — ещё 35%) — некоторые ныне ведущие угольные страны выберут свои запасы даже раньше. Впрочем, этот тезис разделяли не все участники форума. По оценке Александра Шумовского, сотрудника Института горного дела им. Скочинского, мировые запасы нефти в ходе их разработки израсходованы уже на 90%, природного газа — на 75%, а угля — всего на 2%. Возможно, в данном случае важно, кто из экспертов какие имел в виду запасы: разведанные, подготовленные к добыче, прогнозные.

Интересно, что на вопрос, «Хватит ли угля», пытался ответить и Питер Хиксон, руководитель отдела анализа сырьевых рынков банка UBS. По его оценке, с сегодняшними объёмами добычи угля Китай выступает «маргинальным производителем», т.е. «игроком», определяющим ситуацию на всём мировом рынке. Сам факт его импорта и размеры зависят от темпов прироста добычи с учётом того, что потребление энерго-ресурсов на душу населения в Китае по-прежнему отстаёт от развитых экономик и, соответственно, сокращение разрыва идёт довольно быстро. В 2010-2011 годах китайский импорт угля стабилизировался на фоне роста мировых цен, не исключено, что этот рост «вызовет ответную реакцию Китая». Какой бы она ни была эта «реакция», её влияние на мировой рынок и на российскую угольную промышленность, с растущей внешней ориентацией, будет определяющим.

Кроме того, отметил Питер Хиксон, китайская энергетика подвержена сильным сезонным колебаниям. Значительная часть электроэнергии вырабатывается на гидроэлектростанциях, а их загрузка зависит от уровня воды в реках — ожидаемая этим летом засуха «может привести к нехватке электроэнергии». Аналогичным образом зависит от природного фактора и поддержки угольной генерации ветроэнергетика Китая, хотя ветроэлектростанций уже построено общей мощностью 45 ГВт (это примерно 10 таких энергосистем как «Кузбассэнерго»). Поэтому, сделал вывод аналитик банка UBS, даже «небольшие изменения показателей Китая отразятся на мировых балансах в увеличенном масштабе». К примеру, рост добычи угля в КНР с темпом 8% в год приведёт к полному отказу от импорта, а снижение этих темпов до 4% к «истощению рынка импортного угля», т.е. к полному дефициту угля на мировом рынке. Хотя по прогнозу самого аналитика добыча угля в Китае будет расти с темпом 5% в год, а увеличение импорта угля приведёт к росту цен и на уголь внутреннего производства.

Пока не видно, что эти факторы и проблемы (а, помимо Китая, Питер Хиксон призвал обратить внимание и на растущую угольную промышленность и потребности в угле Индии) серьёзно беспокоили российских угольщиков, и они готовились к ним. Хотя некоторые проекты в отрасли (освоение «Мечелом» Эльгинского месторождения в Якутии) и усиленный интерес к приобретению/строительству портовых мощностей на Дальнем Востоке можно



Закрытое акционерное общество «ПРОМАВТОМАТИКА»

## ЗАПЧАСТИ ДЛЯ РЕМОНТА ЭЛЕКТРОННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ВЕСОВ

### ВЕСЫ от 100г до 100т



(3842) 36-59-01  
(3842) 36-12-88

г. Кемерово  
ул. Кузбасская, 31

www.jspa.ru  
promautomatica@jspa.ru

## ДОБЫЧА УГЛЯ В МИРЕ, 1981-2008 ГГ., МЛН. ТОНН

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Китай	1299	1382	1455	1722	1992	2206	2373	2526	2782	3050
США	974	1023	993	972	1009	1026	1055	1040	1063	973
Индия	335	342	358	375	408	428	449	478	512	558
Австралия	311	333	342	351	366	379	385	399	402	409
Россия	258	270	256	277	282	298	310	314	327	298
Южная Африка	224	224	220	238	243	244	245	248	250	250
Индонезия	77	92	103	114	132	153	194	217	229	252
Германия	201	202	208	205	208	203	197	202	192	184
Прочие	927	952	918	935	948	959	981	996	1024	966
Мир, всего	4606,6	4819,3	4852,9	5189,4	5587,8	5896,2	6189,1	6421,2	6781,2	6941

Источник: презентация А.Э. Конторовича

отнести к попыткам заметить эти обстоятельства, встроить себя в тенденцию, обусловленную развитием Китая.

На форуме были отмечены и определенные риски в растущей зависимости отрасли от внешнего спроса. Так Георгий Краснянский, председатель Российского оргкомитета ВГК и владелец ЗАО «Шахта «Беловская», назвал расходы на транспортировку угля на экспорт «упущенной выгодой». Из этого обстоятельства и того факта, что за последние годы емкость внутреннего рынка угля сократилась в 2 раза, сделал «простой» вывод — «у российских угольщиков нет другого выхода, как самим комплексно использовать угольные месторождения». Т.е. развивать производство синтез-газа, полукокса, электроэнергии и тепла, создавать продукты с высокой добавленной стоимостью. Алексей Конторович сделал вывод о необходимости глубокой переработки, указывая на «иллюзии» неисчерпаемости запасов угля, которые могут скоро подойти к концу.

Впрочем, применительно к Кузбасу перспективы глубокой переработки угля просматриваются не так уж легко. Несмотря на обилие угля, развитую добычу, наличие промышленной и транспортной инфраструктуры. Всё последнее десятилетие, за которое добыча угля в Кузнецком бассейне практически удвоилась, в регионе ведутся разговоры о необходимости строительства новых электростанций. Желательно «на борту разреза». Несколько раз интерес

к таким проектам публично проявляли даже иностранные инвесторы, не говоря о крупных угольных и металлургических компаниях. Однако, пока ни одного проекта не реализовано, хотя затраты на них вполне соизмеримы с затратами на расширение угледобывающих мощностей и приобретение новых угольных участков.

Неочевидно, что интерес будет проявлен к другим, технологически более сложным и дорогим проектам глубокой переработки угля. Хотя из докладов на форуме стало ясно — соответствующие технологии подготовлены, а оборудование выпускается едва ли не серийно. Так Игорь Соловьев из компании General Electric and Energy сообщил, что современные технологии газификации угля с последующей выработкой тепла, синтез-газа и его химической переработкой достаточно неплохо отработаны. Установки газификации отличаются «высочайшей надежностью» — работают без поломок и остановок 94% времени года. Газификация угля экологичнее его прямого сжигания в котлах тепловых электростанций. И все же, реализация проектов газификации угля, как показывает практика Китая и других стран, требует государственной поддержки, налоговых и кредитных льгот.

По оценке же Александра Шумовского, в мире отсутствуют технологии производства из угля синтетического топлива (Coal-To-Liquid), отвечающие понятию «инновационные». А те, что

применяются сегодня в Южной Африке и в Китае отличаются большим потреблением воды (10-12 тонн на 1 одну синтетического жидкого топлива (СЖТ) из угля), требуют огромных инвестиций — в ЮАР, к примеру, они составляют 5 млрд долларов на 1 млн тонн мощности синтетического жидкого топлива из угля в год. Тем не менее, сообщил он, российские угольщики проявляют интерес к такому использованию угля, в частности, компания «Мечел» обозначала его в своем обращении в институт горного дела им. Скопинского, имея в виду строительство завода по производству СЖТ (дизтоплива) из угля Эльгинского месторождения.

Член Совета Федерации от Кузбасса Сергей Шатилов, председательствовавший на форуме, заметил, что дискуссия в Кемерове была организована, чтобы привлечь внимание угольщиков на то, что происходит в отрасли в целом и в сфере глубокой переработки угля. В частности, по его мнению, в России и в мире «происходит переосмысление структуры энергетического баланса». Поскольку приходится «сталкиваться с новыми вызовами в сфере энергетики (изменение климата, экологические проблемы, проблемы ядерной энергетики, вскрывшиеся в ходе катастрофы в Японии), перед угольщиками стоит задача определить, куда двигаться». Не исключено, что направление будет выбрано уже очень скоро. ■

# ТЕХНОЛОГИЯ СЖИГАНИЯ ТИПА «КИПЯЩИЙ СЛОЙ»

В настоящее время в России наблюдается активное развитие малой энергетики, обеспечивающей большую независимость от поставщиков электроэнергии. Это связано в первую очередь с тем, что рост цен на различные виды топлива повлек за собой пропорциональный рост тарифов на энергоносители в сфере ЖКХ, животноводства, сельхозпроизводителей и других отраслей экономики.

В связи с этим, руководители предприятий, имеющие собственные энергетические источники, ищут экономить на тепловой и электрической энергии, заменяют уголь и газ на более дешевые, низкотемпературные местные виды топлива и всевозможные отходы собственных производств. Это позволяет не только экономить на энергоресурсах предприятия, но и значительно снизить вредные выбросы, оплата и штрафы за которые также достаточно весомая статья расходов энергопредприятий.

Необходимо отметить трудноосуществимость или невозможность утилизации отходов низкосортных угольных топлив и возобновляемых источников энергии при использовании существующих технологий.

Для осуществления эффективного использования низкосортных топлив **бизнес-единицы Холдинговой Группы «ТЭП-Холдинг» — ОАО «Бийский котельный завод» и ООО «Кусинский литейно-машиностроительный завод» совместно с ООО «ДВ-Энерго» (г. Владивосток) и НИЦ ПО «Бийскэнерго» (г. Барнаул)** предлагают котельное оборудование с передовыми технологиями сжигания топлива типа «кипящий слой», а именно:

- низкотемпературный кипящий слой (НТКС);
- высокотемпературный кипящий слой (ВТКС);
- форсированный кипящий слой (ФКС);

— кипящий слой — низкотемпературный вихрь (КС-НТВ).

Технологии сжигания НТКС, ВТКС, ФКС, КС-НТВ успешно применяются на территории России, в странах ближнего зарубежья и отвечают всем требованиям Европейских стандартов.

Технологии «кипящий слой» позволяют повышать эффективность сжигания низкокачественных или нетрадиционных видов топлива, в том числе углей с высоким содержанием золы, отходов углеобогащения, сланцев, антрацитов, шламов осадков сточных вод и так далее. Второе преимущество — экологичность, снижение выбросов в атмосферу снижается на 90%. Третье преимущество — высокая эффективность сжигания и теплообмена.

Основными особенностями данных технологий сжигания топлива являются:



Колпачковая решетка для сжигания топлива в низкотемпературном кипящем слое

- образование псевдоожиженного слоя — смеси газообразной и твердой фаз, благодаря которой увеличивает

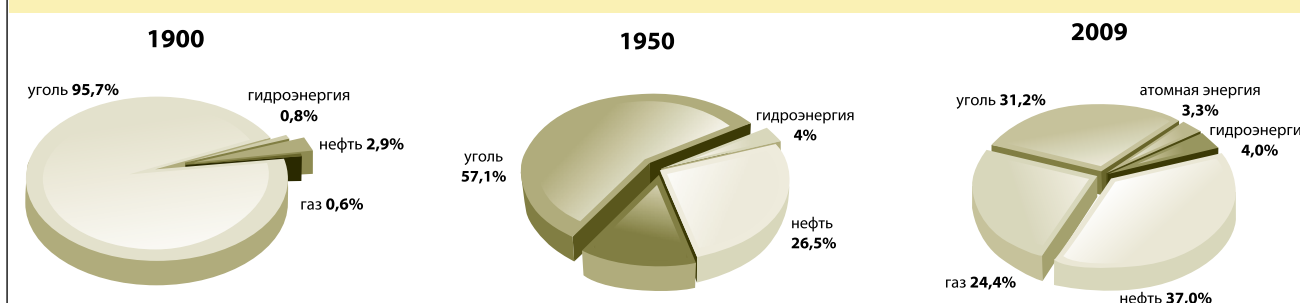
площадь окислительных реакций (происходит интенсификация процесса горения твердого топлива) и процесс сжигания топлива происходит более равномерно по объему топki, что позволяет избежать появления в слое существенных температурных градиентов, и, как следствие, шлакования;

— интенсификация теплопередачи от кипящего слоя к теплопередающим поверхностям, из-за различия в теплоемкости и теплопроводности охлаждающихся у поверхности трубы частиц твердого материала (при технологии «кипящий слой») и газа (при обычных технологиях сжигания), омывающих экранные трубы.

Сегодня котельное оборудование производства бизнес-единиц Холдинговой Группы «ТЭП-Холдинг» с использованием технологии сжигания твердых топлив в «кипящем слое» установлено и успешно работает в различных регионах России и странах СНГ. За последнее время оборудование поставлено в адрес:

- ТОО «Акжол Болашак» (г. Астана, Республика Казахстан) — 3 водогрейных котла КВ-Ф-29-150 с топками ВТКС;
- ОАО «Васильковский ГОК» (г. Кокшетау, Республика Казахстан) — 3 водогрейных котла типа КВ-Ф-29-150 с топками КС-НТВ;
- ГГУП «ПримТеплоЭнерго» (Приморский край, г.Владивосток) — 2 водогрейных котла КВ-Ф-29-150 с топками ВТКС

## СТРУКТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ ПЕРВИЧНОЙ ЭНЕРГИИ В МИРЕ В XX В.



Источник: презентация А.Э. Конторовича



УК ЗАО «ТЭП-Холдинг»,  
Алтайский край, г. Бийск, ул. Мерлина, д. 63, тел/факс: (3854) 39-10-96, 39-15-15,  
E-mail: info@bikz.ru, info@tep-holding.ru, web: www.tep-holding.ru, www.bikz.ru, www.klmz.ru

Холдинговая группа «ТЭП-Холдинг» является ведущим предприятием России по изготовлению, проектированию, пуско-наладке, гарантийному и сервисному обслуживанию котельного и котельно-вспомогательного оборудования.

В Холдинговую группу входят следующие компании:

- ОАО «Бийский котельный завод»
- ООО «Кусинский литейно-машиностроительный завод»
- ЗАО «Бийский котельный завод — Блочно-модульные котельные»
- ООО «БиКЗ-Энерго»
- Научно-конструкторские центры
- Сервисно-монтажные организации
- Корпоративная сеть представительств в 15 регионах России и странах СНГ.

# «ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ»: НА СЛУЖБЕ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Всего за 10 лет компания «Транспортные Системы» сумела пройти путь от небольшой инженеринговой группы до холдинговой компании с широким спектром производств, услуг и несколькими тысячами сотрудников. Поставив перед собой задачу максимально удовлетворить современные потребности угольной отрасли, компания не только заняла достойное место на рынке, но и продолжает уверенно двигаться вперёд, осваивая новые направления.

## НЕМНОГО ИСТОРИИ

Основанная в 2001 году компания начала свою работу как инженерная группа, принявшая на себя дилерские полномочия ряда российских и украинских машиностроительных заводов, занимавшихся производством горно-шахтного оборудования, со специализацией по ленточным конвейерам и шахтовой высоковольтной и пускорегулирующей аппаратурой. Усилиями нашей компании только по ленточным конвейерам в Кузбассе объём продаж вырос с 30 млн рублей (в 1999 году) до 1 млрд рублей в 2004 году.

В рамках общего направления развития, руководством предприятия основной акцент ставился на развитие собственной производственной базы и создание высокопрофессиональных инженеринговой и конструкторской служб, способных решать технические и технологические задачи горного производства с учетом новых мировых тенденций в области горного машиностроения и постоянно растущих требований и запросов добывающих компаний. Специалисты компании воочию знакомились с достижениями зарубежных угольщиков и машиностроителей, посещали угольные предприятия, проектные институты

и профильные машиностроительные заводы в Австралии, КНР, Германии, Великобритании, Чехии и США.

Параллельно в 2001 году в Кемерове создаётся Сервисный центр «Электротехмаш» — предприятие по сервису и ремонту шахтного пускорегулирующего оборудования, высоковольтных ячеек и трансформаторных подстанций, преобразованное впоследствии в 2004 году в «Завод «Электромашина». Именно на нём было освоено уже собственное (на тот момент единственное в Кузбассе) производство подобного оборудования.

«В период с 2000 по 2005 год коренным образом изменилась ситуация в угольной отрасли Кузбасса, — рассказывает генеральный директор ООО «Центр Транспортных Систем» **Павел Савкин**. — Если в конце 90-х годов предприятия боролись за выживание и были рады приобрести любое оборудование, лишь бы оно было изготовлено на заводе, а не в какой-нибудь подпольной мастерской, то уже к 2005 году — в том числе и благодаря политике областной Администрации — в регион зашли серьезные собственники, ставящие перед собой большие задачи по увеличению угледобычи и готовые инвестировать

в производство серьезные денежные средства, закупать самую надежную и качественную технику. Способствовала этому и сложившаяся на тот момент благоприятная конъюнктура на мировом рынке угля». Изменившиеся требования рынка повлекли за собой возникновение технических разногласий с представляемыми заводами, поэтому при реализации очередного крупного проекта — конвейеризации шахты «Котинская» в 2006 году — мы выступали уже полностью автономно, целиком разработав и осуществив этот проект «под ключ». Заказы на изготовление отдельных узлов, систем и механизмов были размещены в пяти странах мира (Австралия, Германия, Австрия, Китай и Великобритания). Впоследствии на шахте «Котинская» установлены рекорды России по месячной добыче угля (711 тыс. тонн в месяц).

В 2007 году были произведены реструктуризация и ребрендинг компании, и предприятие продолжило деятельность под названием «**Центр Транспортных Систем**». Компанией в 2007 году были приобретены «Кемеровские электромеханические мастерские» (сегодня — «**Завод «Транспортные Системы»**»), на базе которых было запущено производство ленточных конвейеров собственной конструкции.

## «ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ» СЕГОДНЯ...

Руководство компании убеждено, что сегодня недостаточно предлагать рынку высококачественное оборудование — его необходимо сопровождать полным спектром сервисных услуг. Эта стратегия выдержала испытание на прочность и доказала свою состоятельность в условиях глобального финансового кризиса: в то время, как рынок горношахтного оборудования на протяжении двух лет был практически парализован, услуги, обеспечивающие жизнедеятельность угольных предприятий, были востребованы и обеспечили компании стабильно положительный экономический результат.

Работа по расширению и диверсификации бизнеса никогда не стояла на месте: в 2008 году было начато производство шахтных частотных преобразователей на заводе «Электромашина»

и заложено строительство второй очереди завода. В период с 2007 по 2009 годы был создан целый ряд предприятий, удовлетворяющих самые разные потребности угольного производства: «Сибхимукрепление», «Технострой», «Трансмаш», УК «Неотранс». Благодаря им «Транспортные Системы» сегодня — это производство и ремонт горно-шахтного, высоковольтного и пускорегулирующего оборудования; производство химических ампул для анкерного крепления и полимерных смол, применяемых для упрочения массива горных пород; промышленное (в том числе в подземных условиях) и гражданское строительство, предварительная дегазация угольных пластов. Компания также предлагает гарантийное и сервисное обслуживание горно-шахтного оборудования в условиях шахты; пассажирские и грузовые автомобильные перевозки; охрану промышленных объектов и угольный трейдинг.

Одним из важнейших направлений деятельности компании стал инженерный консалтинг. Специалисты компании способны консультировать и адаптировать проектные решения по всем направлениям горного производства: от выбора системы отработки при проектировании предприятия и ведения горных работ до подбора всего комплекса добычного и проходческого оборудования и стационарных установок.

Среди потребителей продукции и услуг Группы компаний «Транспортные Системы» такие известные компании, как ОАО «СУЭК», ОАО «КОКС», ОАО «БЕЛОН», ЗАО «МЕЧЕЛ», ООО «ЕвразХолдинг», ОАО ХК «СДС-уголь», ОАО «Южный Кузбасс», ОАО «Южкузбассуголь», ОАО «УГМК Холдинг», ОАО «УК Кузбассразрезуголь» и многие другие. Их доверие легко объяснить, поскольку ООО «Транспортные



Частотно-преобразовательная станция типа ЧПСШ-1000-2 УХЛ5



Подстанция КТПВШ-1000

Системы» — это, прежде всего команда профессионалов высокой пробы, отвечающая за все направления деятельности Группы компаний.

## ... И ЗАВТРА

Помимо расширения уже имеющихся производств, в перспективном плане есть и новые проекты. К примеру, проект по строительству машиностроительного завода в Ленинск-Кузнецком, специализирующегося на выпуске шахтных ленточных конвейеров, получил одобрение и включен в Федеральную программу развития моногородов. Сегодня уже выделен участок земли, идет подготовка проектной и технической документации,

срок сдачи завода в эксплуатацию запланирован на конец 2015 года. Согласно проекту это будет самое современное производство горно-транспортной техники в России, оснащенное передовым металлообрабатывающим, сварочным и покрасочным оборудованием. Кроме того, запуск завода позволит создать 350 новых рабочих мест.

Далее, летом текущего года будет возобновлено замороженное из-за финансового кризиса строительство второй очереди завода «Электромашина» в Кемерове (предприятия по выпуску высоковольтного электрооборудования). Запуск второй очереди позволит освоить выпуск новой продукции — масляных поверхностных трансформаторов, а также увеличить производство серийной техники. Также в 2011 году будет организован участок открытых горных работ с полным штатом сотрудников, полностью укомплектованный парком техники, способный обеспечивать годовую добычу до 1 млн тонн угля. Эти инвестиционные вложения позволят компании упрочить своё положение на рынке горно-шахтного оборудования и на рынке услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности угледобывающих компаний.



Установка барабанов 2ЛТ-80



**ЦЕНТР  
ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ**  
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
Инжиниринг производство сервис

**650000, Россия, г. Кемерово,  
пр. Ленина д. 55,  
тел./факс: 8(3842) 49-65-47, 49-04-35,  
www.trssystem.ru**

# ВОЗМОЖНОСТИ И ШАНСЫ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Машиностроительная промышленность Кузбасса давно находится в центре внимания органов власти и общественности. Судьбы отрасли и отдельных предприятий обсуждают как на региональном, так и на местном уровнях. Машиностроению уделяют большое внимание при подготовке различных программ развития, как долгосрочных, так и короткого действия. Результаты такого внимания пока оценить сложно. В большинстве случаев машиностроители выживают самостоятельно. И хотя отрасль регулярно несёт потери в виде банкротств и закрытий, в целом, её основные экономические показатели не дают оснований предсказывать её скорую кончину. Напротив, в современной практике кузбасского машиностроения есть примеры реализации инвестиционных проектов, ориентированных как на традиционные, так и на новые запросы рынка. И это означает, что у отрасли есть определённый потенциал и просматриваемые перспективы развития. И через пять — десять лет, без сомнения, в Кузбассе сохранятся производители различных видов машиностроительной продукции в том или ином виде.

## В СОСТОЯНИИ КРИЗИСА

В начале 90-х гг. прошлого века на долю машиностроительной отрасли приходилось около 7% промышленного производства, более 100 тыс. занятых. Согласно справочнику «Кузбасс: Ресурсы. Экономика. Рынок», изданному в 1995 году, в регионе в это время работало 97 машиностроительных предприятий, которые работали «во всех городах и многих рабочих поселках». Все из них были построены в 40-70-е гг. прошлого столетия, в основном на базе заводов, эвакуированных в Кузбасс во время Великой Отечественной войны. Хотя, к примеру, завод горного машиностроения в Киселевске и завод лампового хозяйства в Прокопьевске были построены в Кузбассе ещё перед войной. Стоит отметить, что

и многих рабочих поселках». Все из них были построены в 40-70-е гг. прошлого столетия, в основном на базе заводов, эвакуированных в Кузбасс во время Великой Отечественной войны. Хотя, к примеру, завод горного машиностроения в Киселевске и завод лампового хозяйства в Прокопьевске были построены в Кузбассе ещё перед войной. Стоит отметить, что



Игорь Александров, называет задачами для машиностроительной отрасли — «проблемы кадров и разработок»



По мнению Александра Копытова, машиностроительный комплекс в регионе утратил своё значение, его доля в промышленном производстве Кузбасса сократилась до 3%, а сама отрасль «превращается в сервисно-ремонтное подразделение других отраслей»



В конце марта Общественная палата Кузбасса собиралась на обсуждение темы: «Машиностроительный комплекс Кузбасса. Проблемы и пути развития»

в последние двадцать лет социалистической эпохи ни одного крупного машиностроительного завода в регионе построено не было. Последним был кемеровский «Химмаш» (ныне это «Кузбасская вагоностроительная компания», КВСК), который был введён в строй в 1969 году.

С началом рыночных преобразований машиностроение, как и многие другие отрасли, оказалась в трудной ситуации. Заговорили и продолжают говорить о хроническом кризисе данного производства в Кузбассе, в какой-то мере обусловленном объективными причинами. К примеру, крупных производств общероссийского значения, за исключением, возможно, Юргинского машиностроительного завода, в Кузбассе никогда не было. Центрами социальной напряженности и последующих политических выступлений, опять же за исключением лета 1998 года, машиностроительные предприятия также не выступали. Соответственно, в отрасли не было центров пристального внимания инвесторов, крупных холдингов или иностранного капитала, и властей, как это было с угольной промышленностью и металлургией. Нет в кузбасском машиностроении и других очевидных преимуществ, таких как уникальные технологии и наработки, или преимущества географического расположения. В общем, многое складывалось против неё в угольном и металлургическом крае. Из доводов за её сохранение и развитие работает как раз близость к таким крупным заказчикам как угольные компании, рудники и металлургические комбинаты, железнодорожные перевозчики и дорожно-строительные предприятия. И если двадцать лет назад значительная часть кузбасского машиностроения работала по внешним заказам, в частности, производители горно-шахтного оборудования (ГШО), по данным справочника «Кузбасс: Ресурсы. Экономика. Рынок», 60-70% своей продукции вывозили. За пределы Кемеровской области. Ещё около четверти всей машиностроительной продукции приходилось на военные заказы. Сейчас из предприятий ВПК в отрасли остался только небольшой ФГУП «Кемеровский механический завод», выпускающий боеприпасы, да и то регулярно испытывающий трудности с получением государственного заказа.

Итоги прохождения через период трудностей подвел Александр Копытов, председатель комиссии Общественной палаты Кемеровской области (ОП КО) по науке и инновациям, профессор Кузбасского технического университета, бывший заместитель губернатора по промышленности. На заседании палаты «Машиностроительный комплекс Кузбасса. Проблемы и пути развития» в конце марта нынешнего года он отметил, что машиностроительный комплекс в регионе сильно утратил своё значение, его доля в промышленном производстве Кузбасса сократилась до 3%, а сама отрасль «превращается в сервисно-ремонтное подразделение других отраслей». Это действительно так, но в первую очередь как результат достаточно длительного периода развития отрасли в последние двадцать лет. В то же время, если говорить о состоянии дел в машиностроительной отрасли Кемеровской области в последние годы, то накануне кризиса 2008-2009 гг. и уже после него для отрасли характерны заметные темпы роста, и появление новых подотраслей, которые, возможно, станут и точками роста, и основой отрасли в ближайшем будущем.

Впрочем, специалисты высказывают довольно разные оценки состояния дел и перспектив кузбасского машиностроения. Андрей Гребенников, начальник отдела машиностроения областного департамента промышленности, торговли и предпринимательства отметил в той дискуссии, что в отличие от других отраслей машиностроение «уже пять лет как в ВТО, конкурирует с более подготовленными конкурентами», а «тут ещё под боком растёт такое сильнейшее государство как Китай». Тем не менее, и после довольно тяжелого кризиса 2008-2009 гг. отрасль, по его оценке, в целом оправилась, «хотя и усилилась её подсобность», т.к. производство малорентабельно и конкурировать в нём тяжелее, а ремонты

## ООО «Промсервис-2»

- Промышленные подшипники японского производства FBJ, NACHI.

- Автомобильные подшипники японских фирм NSK, NACHI.

- Подшипники Европейских производителей SKF, FAG, KRW в наличии и под заказ.

- Манжеты (сальники) российского и импортного производства.

- Кабельно-проводниковая продукция.

- Автоматы, пускатели, выключатели и др.



650070 г. Кемерово,  
пр. Кузнецкий, 51, офис 106,  
тел.: +7 (3842) 75-32-45,  
факс: +7 (3842) 34-87-56  
e-mail: zaonpromservis@mail.ru,  
promservis2@mail.ru



Валентин Мазикин на заседании областного штаба проводил жёсткую позицию областных властей по отношению к машиностроительным предприятиям, накопившим долги по налогам и зарплате

рентабельнее и конкуренция в них меньше. По его мнению, отрасли в первую очередь нужны доступные кредитные ресурсы, поддержка в подготовке кадров и научно-конструкторских работах. Ещё одной проблемой отрасли Андрей Гребенников назвал «слабую договорную ответственность», из-за которой во многом машиностроители не могут наладить нормальную кооперацию между предприятиями.

По мнению гендиректора кемеровского ООО «Инженерный центр АСИ» Игоря Бучина, нужно «поставить лошадь впереди телеги» — начать не с обсуждения проблем отрасли, а с постановки целей и перспектив. По его мнению, «отталкиваться от того, что плохо, бессмысленно, напротив, надо начинать с того, что хорошо». В качестве примера продуктивности такого подхода привёл свою подотрасль, тензометрию, в которой импортные производители в своё время занимали 95% рынка железнодорожных весов, а теперь только 5%, остальное заняли российские, опираясь на свои разработки и ресурсы. Похожей точки зрения придерживается и гендиректор ООО «Юргинский машиностроительный завод», Игорь Александров, называющий задачами для собственного решения «проблемы кадров и разработок». По его данным привлечение молодых кадров – на заводе ежемесячно проходят практику 150-200 учащихся разных учебных заведений — позволило за три года обновить конструкторские кадры завода, и запустить на заводе 15 новых разработок.

#### В КРИЗИС И ОБРАТНО

Конечно, если судить только по абсолютным цифрам (см. диаграмму), то покажется, что в последнее десятилетие машиностроение Кузбасса растёт уверенно и довольно быстрыми темпами. На самом деле на этом пути, по меньшей мере, дважды — в 2005 году и в 2009 году — произошли



Собственник «Завода КВОиТ», Евгений Денисенко, целый год платил всем работникам заработную плату, хотя можно было оставить 20 человек для поддержания жизнеобеспечения

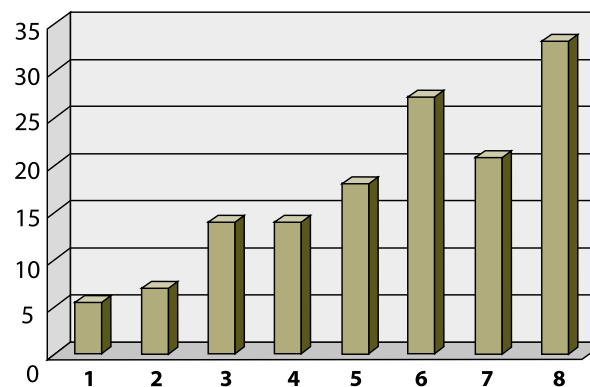
заметные сбои в движении. В последний раз отрасль вообще вошла в крутое падение. По некоторым видам продукции сокращение производства было трёх- и четырёхкратным. Отдельные предприятия полностью или частично остановились, выпуск некоторых видов машиностроительной продукции, как, например, аккумуляторов полностью прекратился. Обанкротился и прекратил производственную деятельность их производитель, завод «Кузбассэлемент».

В отношении кризисных предприятий областные власти стараются проводить политику определенной поддержки. Впрочем, это помогает не всегда, а нередко помощь оказывается на стадии, когда и предприятия как такового в работающем виде не существует. Как это было, к примеру, с ЗАО «Кузбассэлемент» в 2008-2009 гг., когда на заводе было введено наблюдение. Тогда руководителем завода был поставлен представитель городской администрации Ленинск-Кузнецкого, персонал предприятия числился работающим, хотя производство уже стояло. В итоге, к открытию конкурсного производства «Кузбассэлемент» накопил дополнительные долги по зарплате, что вызвало недовольство работников, пикет с перекрытием центрального проспекта Ленинска-Кузнецкого и необходимость срочного вмешательства областных властей, включая погашение задолженности перед работниками за счёт бюджета.

Кемеровскому ООО «НПО «Кузбассэлектромотор» повезло немного больше, весной прошлого года областные власти выкупили у него здание заводоуправления, расположенное на Кузнецком проспекте Кемерова, чтобы вырученные по этой сделке деньги пошли на погашение долгов по зарплате. Но в целом предприятию это помогло мало, через несколько месяцев после сделки оно также было признано несостоятельным. Правда, производственная деятельность на нём не остановилась, а была переведена в новое юридическое лицо — ООО «ПО «Кузбассэлектромотор».

#### РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КУЗБАССА (2000-2010 ГГ.)

Объём производства (в млрд рублей)



Источник: департамент промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области

С другой стороны, когда оказавшиеся в трудном положении машиностроительные предприятия накапливали долги по налогам и зарплате, областные власти относились к ним без особого внимания, с обычной для таких случаев жёсткостью. В марте прошлого года первый зам губернатора Валентин Мазикин на заседании областного антикризисного штаба высказался за банкротство прокопьевского подшипникового завода, точнее, двух предприятий – ООО «НПО «Прокопьевский шарикоподшипниковый завод» и «Подшипниковый завод». Они работали по давальческой схеме, где первое выступало заказчиком. Неоплата за изготовленную продукцию привела к росту долгов в бюджет (3,6 млн рублей) и перед кредиторами (почти 16 млн рублей), задолженности по зарплате коллективу (около 8 млн рублей). Из-за отсутствия спроса на подшипники, производство на заводе было остановлено с начала 2010 года, персонал увольняли. Первый зам губернатора сделал вывод, что «предприятию уже не поможешь», и нужно рассмотреть вопрос о банкротстве, например, по линии налоговой службы. Его поручение было весьма оперативно выполнено — уже в мае прошлого года по заявлению налоговиков на ООО «НПО «Прокопьевский шарикоподшипниковый завод» было введе-



По некоторым видам продукции сокращение производства в машиностроении было трёх- и четырёхкратным

но наблюдение, а в декабре открыто конкурсное производство. Впрочем, налоговые обязательства составляют лишь небольшую часть кредиторской задолженности НПО, около 3,5% из 180 млн рублей.

Похожим образом развивалась ситуация с калтанским ООО «ПК «Завод КВОиТ» (производитель котельного и вспомогательного оборудования). На заседании в декабре прошлого года областной антикризисный штаб принял решение направить на предприятие представителей правоохранительных органов, «посмотреть, куда уходит прибыль». При этом предложенную менеджментом



## ООО «КУЗНЕЦКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»

- Изготовление горно-шахтного оборудования (насосы шламовые НШВ; клапана редукционные КР 12,5-2; приспособления тягальные ПТ-1, станки для бурения шпуров СБШ и др.);
- Ремонт горно-шахтного оборудования;
- Разработка и изготовление нестандартного оборудования

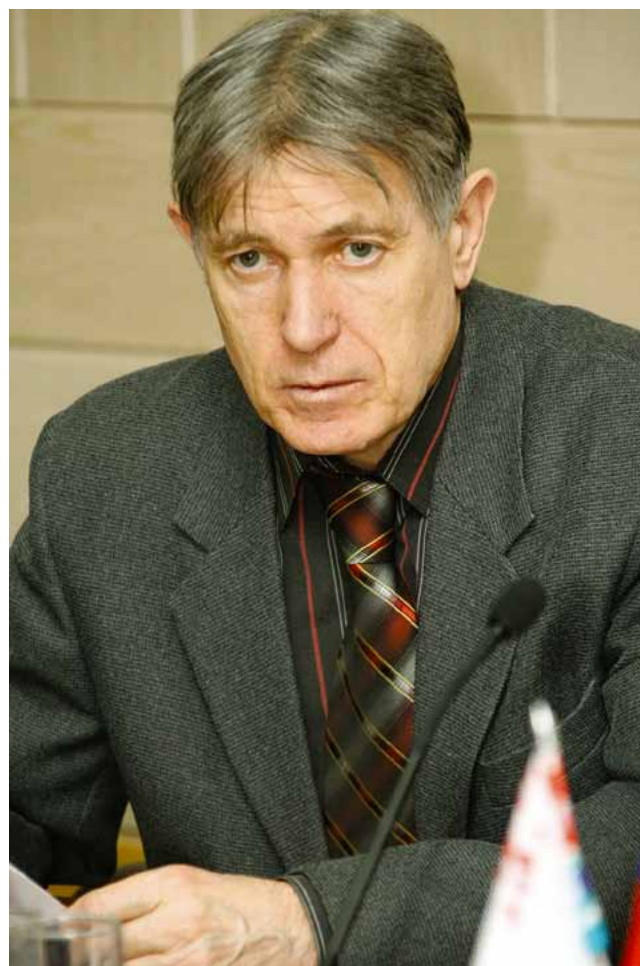
Продукция сертифицирована и разрешена к применению Ростехнадзором

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

# КЭМЗ

Более 10 лет  
на рынке  
горно-шахтного  
оборудования!





Андрей Гребенников считает, что именно восстановление угольной отрасли и, соответственно, заказов со стороны угольщиков способствовало восстановлению кузбасского машиностроения

предприятия антикризисную программу штаб рассматривать не стал. Примечательно, что в разгар кризиса, в 2009 году этот завод работал сравнительно стабильно, долгов не накапливал, озабоченности областного антикризисного штаба не вызывал. К концу 2010 года ситуация изменилась, поступления заказов сократились, и на заседании штаба Валентин Мазикин отметил, что завод накопил 27,8

млн рублей долгов по обязательным платежам и поинтересовался у исполнительного директора предприятия Игоря Плотникова только, когда долги будут погашены. Но тот сообщил, что предприятие уже банкротится, как по собственному заявлению (это требует закон, если активы становятся меньше пассивов), так и по заявлению налоговой. По данным Игоря Плотникова, собственник завода, Евгений Денисенко, целый год платил работникам (на 1 января 2010 года их было 280 человек, на конец года – 210) заработную плату, хотя можно было оставить 20 человек для поддержания жизнеобеспечения, остались бы средства нанять работников заново для новых заказов. По его данным, помощь властей организация заказов со стороны местных компаний, которую администрация пыталась организовать с лета 2010 года, ничего не дала. Никто заказов не разместил, и в итоге в январе 2011 года завод по собственному заявлению был признан банкротом. Правда, производственная деятельность была перенесена в новое юрлицо, а сейчас это калтанское предприятие продано ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод».

Если в случае с «Кузбассэлементом», кризис предприятия был в первую очередь вызван ошибками собственного руководства, то для большинства других машиностроителей региона падение производства в 2008-2009 гг. связывается с сокращением заказов со стороны главных потребителей – угольщиков. Об этом представители отрасли начали заявлять еще в ноябре 2008 года. Машиностроители не были уверены в своих перспективах, тем более что уже почувствовали сокращение заказов со стороны угольщиков. Гендиректор ОАО «Анжеромаш» Сергей Альхов говорил тогда, что заказов все меньше, и, скорее всего, начиная со второго квартала 2009 года, они сократятся еще сильнее потому, что «пойдет падение из-за сокращенных инвестиционных программ угольщиков». Впрочем, в одном прогнозе он ошибся, когда сказал, что даже на капитальные ремонты нельзя рассчитывать, т.к. «угольщики будут выжимать из техники все». Как раз ремонтные заказы во многом помогли машиностроению Кузбасса оправиться от кризиса.

Андрей Гребенников считает, что именно восстановление угольной отрасли и, соответственно, заказов со стороны угольщиков способствовало восстановлению кузбасского машиностроения. При этом, в значительной степени за счет возросшей доли ремонтов в общем объеме производства в

отрасли. По его оценке, «большинство предприятий отрасли вовлечены в ремонты». Это связано с тем, что до кризиса угольные компании строили новые предприятия и активно модернизировали существующие производства, закупая в первую очередь, как более производительное, импортное оборудование и машины. Но через некоторое время подошло время их ремонтировать и обслуживать, а в условиях кризиса пользоваться этими услугами только со стороны импортных производителей накладно и долго, поэтому приличную долю подобных заказов получили кузбасские машиностроители.

Показательны в этой ситуации результаты работы одного из крупнейших машзаводов, специализирующихся именно на этой работе, — ОАО «Томусинский ремонтно-механический завод» в Междуреченске (входит в угольную компанию «Южный Кузбасс»). В докризисном 2008 году выручка завода, согласно отчетности, составила 532,4 млн рублей, на 14,4% выше показателя предыдущего года. На следующий год она снизилась на 17,3%, до 440 млн рублей (снижение объясняется в отчете весьма лаконично «сокращением спроса в связи с мировым кризисом»), а в прошлом году вновь резко выросла. За 9 месяцев 2010 года (результаты за весь год пока не обнародованы) выручка составила 412 млн рублей, т.е. практически вернулась на докризисный уровень. Очевидно, что похожим образом восстановление спроса на ремонтные услуги заметили и другие кузбасские машиностроители. На сайте Томусинского ремонтно-механического завода сообщается, что в период кризиса в 2009 году предприятие продолжало осваивать производство новых запасных частей и новые ремонты, значительная часть из них пришлась на запчасти и услуги для импортной горнодобывающей техники.

И сегодня на сайтах практически каждого сколько-нибудь заметного производителя горно-шахтного оборудования и запасных частей обязательно присутствует предложение проводить ремонты. К примеру, новокузнецкий завод «Кузбассшахттехнология» (основан в 2000 году на производственной базе «Новокузнецкого опытного завода электромонтажных механизмов») позиционирует себя как предприятие, занимающееся производством, ремонтом и сервисным обслуживанием горно-шахтного оборудования, транспортных, поточно-транспортных систем и механизмов. А среди своих партнеров по сервисному обслуживанию называет ведущих европейских производителей – Becker Mining Systems, Betek, Krummenauer, Wirth и другие. При этом, часть оказываемых в таком партнерстве услуг правильнее отнести к торгово-сервисным, как, к примеру, содержание «сервисного склада резцов для очистных и проходческих комбайнов» фирмы Betek.

#### НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА

Еще одним фактором роста машиностроительной отрасли в Кузбассе стало появление в последние два-три года новых производств. В первую очередь в таком секторе как производство транспортных средств, но не только. «Отверточную» сборку автомобилей и даже производство своих оригинальных моделей в регионе пытались освоить в конце 90-х гг. прошлого века, когда в Анжеро-Судженске по инициативе его тогдашнего главы Виктора Ившина было основано предприятие «Автос» по сборке легковых автомобилей Hyundai и грузового внедорожника «Анжера» разработкой автоконструкторов из Санкт-Петербурга. Но эксперимент не удался, «Автос» обанкротился, а на основе его активов III»

# SDLG

## ПРОВЕРЕННОЕ КАЧЕСТВО



Компания «Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd» была основана в 1972 году. В настоящее время, объединившись со всемирно известной компанией Volvo, является одним из самых современных и высокотехнологичных предприятий Китая. Общий капитал предприятия составляет более 183 миллионов долларов, численность персонала – 15000 человек. Компания имеет современное оборудование и усовершенствованную систему управления предприятием, особенно в части жесткого контроля качества, в соответствии с требованием международного стандарта ISO 9001.

SDLG, переняв прогрессивный опыт компании Volvo, стала мировым брендом. Продукция экспортируется более чем в 40 стран мира, среди которых США, Германия, Австрия, Великобритания. В Россию поставляются ковшовые погрузчики грузоподъемностью три и пять тонн. Семитонные машины находятся на этапе сертификации.

Универсальные погрузчики SDLG на колесном ходу широко используются на многих дорожных, коммунальных, строительных работах и на угольных разрезах. Производственные и эффективные, они обладают маневренностью, экономичностью, мощностью и долговечностью. Дополнительное специальное навесное оборудование позволяет значительно расширить возможности применения таких машин, делая их по сути универсальными.

Погрузчики SDLG адаптированы под российские особенности эксплуатации. Техника не боится летнего зноя и зимних морозов. Дизельные двигатели, которыми оснащены ковшовые погрузчики SDLG, имеют большую мощность и моторесурс, неприхотливы в эксплуатации и просты в обслуживании.

Сервисная служба нашей компании располагает всем необходимым для проведения высококачественного обслуживания техники SDLG. Для оперативного выезда к заказчику служба сервиса оборудована сервисными бригадами.

Многолетний опыт работы позволяет нашим специалистам дать профессиональные консультации по подбору необходимых запасных частей и агрегатов.



**КМПК**  
торговый дом

Официальный дистрибьютор компании SDLG по Сибирскому Федеральному округу.

[www.kmpk.ru](http://www.kmpk.ru)

КЕМЕРОВО, пр. Кузнецкий, 127/2, тел. (3842) 377-111  
НОВОКУЗНЕЦК, ул. Д03, 20а, тел. (3843) 734-838  
ТОМСК, ул. Нижне-Луговая, 12-204, тел. (3822) 40-35-68

#### ЛИДЕРЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2011 ГОДА)

Название	Месторасположение	Численность персонала	Объем производства (в млн рублей)	(к уровню аналогичного периода прошлого года в %)
ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод»	Новокузнецк	1 187	1 537	457
ООО «Юргинский машиностроительный завод»	Юрга	5 708	1 004	150
Кузбасская вагоностроительная компания (филиал ОАО «Алтайвагон»)	Кемерово	974	729	405
ОАО «Анжеромаш»	Анжеро-Судженск	824	206	85
ООО «Электропром»	Прокопьевск	649	172	241
ООО «НПО «Развитие»	Прокопьевск	897	167	92
ОАО «Кемеровский опытный ремонтно-механический завод»	Кемерово	275	148	224
ОАО «Томусинский ремонтно-механический завод»	Междуреченск	507	147	137
ООО «Подземтрансаш»	Прокопьевск	392	113	166
ООО «КузбассАвто»	Ленинск-Кузнецкий район	107	92	323

Источник: департамент промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области



объединенная компания  
**СИБШАХТОСТРОЙ**  
спонсор рубрики



По данным словам Альберта Колесникова, в рамках специализации двух производственных площадок «Алтайвагона» кемеровский завод будет занят выпуском платформ и цистерн, а на Алтае будут производиться полувагоны

было создано более традиционное для города производство горно-шахтного оборудования — «Северо-Кузбасский машиностроительный завод». Чуть ранее, но также провалом закончилась попытка наладить сборку автобусов марки ЛиАЗ на кемеровском заводе «Строммашина».

Пока чуть удачнее выглядит другой проект в этой подотрасли — завод «КузбассАвто» группы компаний «Марр» сенатора Ралифа Сафина. Он был запущен в апреле прошлого года и занимается сборкой автобусов и грузовиков Hyundai «под российской маркой «KUZBASs». Сегодня автобусы с таким названием стали уже привычны на улицах Кемерова, хотя Ралиф Сафин сетовал в этом году, что получить заказы на них в других регионах Сибири трудно.

Вагоностроительное производство, а также ремонт железнодорожных вагонов, становятся куда более значительной отраслью производства в Кузбассе. На заводе «Химмаш» оно развивается уже несколько лет, так что в 2008 году предприятие стало уже «Кузбасской вагоностроительной компанией», правда, в качестве филиала ОАО «Алтайвагон» (холдинг «СДС-Маш», отраслевое подразделение ЗАО ХК «СДС»). Сохранив и прежнюю специализацию на производстве химического оборудования, предприятие все больше выступает именно как производитель транспортных средств. По данным вице-президента по машиностроительной отрасли ЗАО ХК «СДС» Альберта Колесникова, в прошлом году КВСК выпустила 929 вагонов, в этом году планирует выпустить 1280 штук. Правда, в рамках специализации двух производственных площадок «Алтайвагона» кемеровский завод будет занят выпуском платформ и цистерн, а на Алтае будут производиться полувагоны.

А новым лидером машиностроения Кузбасса уже в этом году с оборотом больше всех остальных может стать ещё один производитель в этой подотрасли — ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» (см.: таблицу). По результатам первого квартала 2011 года это предприятие уже опередило по выручке «Юргинский машиностроительный завод», безоговорочного лидера всю предыдущую историю отрасли в регионе. Созданный как за новое производство в 2008 году на базе завода по ремонту металлургического оборудования Кузнецкого меткомбината Новокузнецкий вагоностроительный вскоре после этого оказался в очень сложном положении. Предприятие модернизировалось и налаживало выпуск вагонов на банковские кредиты, банки потребовали их возврата в конце 2008 года, заводу пришлось искать новые источники финансирования и сокращать персонал. Вот тут как раз помощь властей пришла очень кстати, во второй половине 2009 года, когда в арбитражном суде Кемеровской области уже находилось заявление НкВЗ о признании себя несостоятельным, удалось добиться от ОАО «Российские железные дороги» заказов на полувагоны новокузнецкого производства. А уже на следующий год начался и до сих пор продолжается настоящий вагонный бум. Их не хватает, цены на них растут, производители вагонов уже в конце прошлого года получили заказы на весь нынешний год и далее.

В прошлом году НкВЗ выпустил уже 1276 вагонов против 274 в 2009 году, в этом году — уже до 300 в месяц. И, как говорит гендиректор предприятия Евгений Подъяпольский, завод планирует выйти на уровень в 5 тыс. вагонов в год, уже с июля он будет выпускать 420 вагонов в месяц. Восстановилась и даже выросла численность занятых на предприятии. Приобретенный акционерами НкВЗ калтанский завод КВоиТ, как пояснил Евгений Подъяпольский, будет использован по своему обычному назначению — для производства оборудования по заказам предприятий энергетики и металлургии. Таким образом, с НкВЗ, как бывшего завода по ремонту металлургического оборудования будет выведена его старая специализация.

Андрей Гребенников считает, что ситуация такого высокого спроса на вагоны, конечно, среднесрочная, обусловленная реформой российских железных дорог, появлением большого числа независимых перевозчиков и все тем же подъёмом угольной отрасли. Угольщикам нужно возить всё больше угля на экспорт, а для этого нужны вагоны. Потом, «когда спрос на вагоны выпускаемой конструкции упадёт, возрастет спрос на ремонт и, возможно, возникнут новые требования к конструкционным подходам и внедрению инновационных решений в данное производство».

Есть примеры появления и развития новых производств в Кузбассе и в других подотраслях машиностроения. К примеру, в 2008 году в Кемерове было создано ООО «Кузбасс/Лифт», в качестве дочернего предприятия ЗАО



Сегодня автобусы и грузовики Hyundai под российской маркой «KUZBASs» стали уже привычны на улицах Кемерова

«Кемероволифтсервис» (компания по монтажу, эксплуатации и ремонту лифтового оборудования, обслуживает 1693 лифта из 1933 лифтов города). Новое предприятие освоило выпуск пассажирских электрических лифтов трех видов, сейчас уже объявляет, что входит в десятку российских поставщиков лифтов, и готово, как заявлял в марте гендиректор «Кузбасс/Лифта» Александр Спиридонов, увеличить производственные мощности с 30 до 50 лифтов в месяц.

По мнению Андрея Гребенникова, подобные перспективы для создания новых машиностроительных производств есть и в коммунальном хозяйстве, в энергетике, на транспорте и в других сферах деятельности, там где работают крупные поставщики. Они хорошо знают свой рынок, потребителей, могут посчитать, насколько им и в каком виде выгодно налаживать сборку и производство поставляемой продукции на месте. Иногда машиностроительные производства возникают на базе активов, выделенных из более крупных промышленных площадок советского периода, старых предприятий отрасли. Подобным образом, по наблюдению Андрея Гребенникова, наладили выпуск горно-шахтного оборудования и инструмента небольшие производства в Новокузнецке, похжим путём развиваются и малые машиностроительные предприятия в Юрге, например, ООО «МВМ», ООО «Промсельмаш», ООО «ТРИ О» выделившейся в своё время из промплощадки «Юргинского машзавода».

Очевидно, что эти примеры свидетельствуют о заметном потенциале выживания и приспособляемости кузбасских машиностроителей, а продолжение подобных тенденций развития — о наличии определенных шансов на дальнейшее развитие. Особенно если учесть, что они всё больше вовлекаются в кооперацию с зарубежными производителями. ■



Ралиф Сафин в этом году посетовал, что получить заказы на продукцию завода «КузбассАвто» в других регионах Сибири трудно



**ООО «Агросервис» официальный дилер ряда заводов-производителей**

**подъемно-транспортного оборудования:**

ООО «Харьковский завод подъемно-транспортного оборудования», Украина, Харьков  
 ООО «Бываловский машзавод», г. Вологда  
 ООО «Стройтехника», г. Донской, Тульской обл.

**Компания осуществляет поставку широкого спектра грузоподъемного оборудования:**

Козловые краны  
 Мостовые краны  
 Краны – погрузчики  
 Тельферы  
 Тележки ТМГ  
 Грейферы

**650036, г. Кемерово, ул. Терешковой, 52, оф. 509**

**Тел/факс: 8(3842) 31-62-92**

**Тел.: 8(3842) 31-73-29, 56-77-90**

**E-mail serg-popkov@rambler.ru, agroservis2004@rambler.ru**

**www.kemkran.ru**





## «КУЗБАССБЕЛАВТО»: СЕРЬЕЗНЫЙ ПОДХОД К БОЛЬШИМ МАШИНАМ

*ООО «КузбассБелАвто» сравнительно недавно — с июня 2009 года — начало работать на сибирском рынке поставок и обслуживания карьерных самосвалов Белорусского автомобильного завода, однако, успело зарекомендовать себя как серьёзная компания, надёжный партнёр производителя и потребителей большегрузных автомобилей. С 2010 года «КузбассБелАвто» работает на рынке как официальный дилер БелАЗа и немецкой фирмы MTU, поставщика двигателей для Белорусского автозавода. Среди клиентов «КузбассБелАвто» все ведущие угольные компании Кемеровской области, а также горнодобывающие предприятия Хакасии, Алтайского края, Республики Саха (Якутия).*

Заместитель генерального директора «КузбассБелАвто» по коммерческим вопросам Алексей Лямин говорит, что для получения статуса дилера Белорусского автомобильного завода пришлось провести длительные переговоры и выполнить основные условия производителя. Чтобы убедить завод заключить соглашение о сотрудничестве в трудный кризисный период 2009 года автопроизводителю были предложены контракты на поставку в Кузбасс новых самосвалов. Кроме того, «КузбассБелАвто» сразу же приступил к строительству сервисного центра для гарантийного и постгарантийного об-

служивания реализуемой техники, для текущего и капитального ремонта самосвалов, а также дизельных двигателей для них немецкой фирмы MTU.

В соответствии с требованиями БелАЗа и MTU, компания «КузбассБелАвто» в самые сжатые сроки построила современный сервисный центр в Прокопьевске, там, где создание новых рабочих мест имеет огромное социальное значение, и там, где удобнее обслуживать автомобили, работающие на разрезах. Для жителей Прокопьевска, Киселёвска и Новокузнецка «КузбассБелАвто» создаёт 59 высокооплачиваемых рабочих мест, с начала 2011 года на работу в

центр уже принято 32 человека, остальных планируется набрать до конца текущего года.

Сегодня сервисный специализированный технический центр — основа компании, её главное рыночное преимущество. Заместитель генерального директора «КузбассБелАвто» по производству Андрей Железняков отмечает, что центр начал выполнять первые ремонтные работы уже в марте нынешнего года и продолжает расширяться. При этом строить его, подбирать и обучать кадры пришлось в непростых условиях — короткие сроки, жесткие требования потребителей и заводов-постав-

щиков. Но, как говорится, положение обязывает.

Общая площадь сервисного центра — 40 000 кв. метров (в том числе производственная площадь — 2000 кв. метров). Это светлое чистое здание, оснащённое самым современным диагностическим, стендовым оборудованием и кран-балками грузоподъёмностью 12,5 тонн, всем что нужно для сопровождения обслуживаемой техники. В составе центра два цеха. Первый по ремонту узлов и агрегатов самосвалов БелАЗ со всем необходимым для проведения капитального ремонта разборочно-сборочным и испытательным оборудованием. Второй — это цех по капитальному ремонту дизельных двигателей немецкой компании MTU, официального поставщика двигателей на БелАЗ. Чтобы обеспечить надлежащее качество обслуживания и ремонтов, то, которое требует Белорусский автозавод и фирма MTU, работники центра прошли обучение и подготовку в Белоруссии и в Германии. В июне-июле ещё одна группа отправится на подготовку в Германию.

Кроме того, в составе центра имеется два больших склада запасных частей для автомобилей БелАЗ и дизельных двигателей MTU общей площадью 2500 кв. метров. На них постоянно хранится запчастей на общую сумму 250 млн рублей. «КузбассБелАвто» не снижает складской остаток запчастей, гарантируя их наличие для покрытия полной потребности региона.

Именно наличие сервисного центра, оснащённого фирменным специализированным оборудованием, является главным достоинством компании «КузбассБелАвто». Оборудование центра, подчеркивает Андрей Железняков, позволяет проводить все работы по капитальному и текущему ремонту. Эти операции довольно сложны, требуют строгого соблюдения технологии, предписанной заводом-изготовителем, в сборке и разборке механизмов автомобиля, в последующей диагностике и обкаточном испытании в сборе. Для этого в центре есть требуемые заводом испытательные и обкаточные стенды.

Применение только оригинальных запасных частей создаёт дополнительные гарантии клиентам. И, наконец, в центре работают подготовленные сертифицированные специалисты, обученные на заводах-производителях. Поэтому сегодня компания ставит для себя главной задачей — выполнение любого заказа на капитальный и текущий ремонт.

Сервисный центр будет расширяться. Для этого уже заказано уникальное металлообрабатывающее оборудова-



ние, которое будет размещено в ещё одном цехе — по ремонту и восстановлению отдельных деталей двигателей. В этом случае, говорит Андрей Железняков, «КузбассБелАвто» сможет предложить своим клиентам услуги ремонта и восстановления узлов и деталей любой модификации. Это значительно экономит время и сокращает расходы потребителей, ведь восстановленные детали заметно дешевле новых, при этом могут обеспечить 80-90% их ресурса. Пока подобным ремонтом деталей двигателей с полным циклом восстановления в Кузбассе не занимается никто.

В перспективе сервисный центр «КузбассБелАвто» станет также и сборочным предприятием. Сегодня специалисты компании осуществляют сборку приобретенных БелАЗов на разрезах угольных компаний-заказчиков, или шеф-монтаж сборки, но в дальнейшем часть самосвалов планируется собирать непосредственно в центре. Конечно, в этом случае крупноузловая сборка БелАЗов на месте сократит издержки, позволит снизить цены на самосвалы для клиентов. Для этой работы уже подготовлены подъездные пути, по которым с





БелАЗа будут поступать узлы и компоненты для сборки.

Будучи компанией холдинга «Сибирский деловой союз», «КузбассБелАвто» использует это преимущество для развития внутрихолдинговой кооперации. С «Кузбасской вагоностроительной компанией» — филиалом ОАО «Алтайвагон» — получает кузова для БелАЗов. Поэтому нет необходимости везти из Белоруссии самосвалы в полном комплекте, доставляются только шасси. И в этой кооперации ещё одно преимущество компании.

Сегодня компания «КузбассБелАвто» уже завоевала доверие многих потребителей. Среди её клиентов такие угольные компании как: ОАО «ХК «СДС-Уголь», ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Кузбасская топливная компания», ЗАО «Стройсервис», ОАО «Южный Кузбасс», ЗАО «Распадская угольная компания», ОАО «Междуречье», разрез «Степной» (Хакасия), компания «Якутуголь», рудник «Степной» ОАО «Сибирь-Полиметаллы» (Алтайский край). Им поставляются самосвалы, они размещают заказы на обслуживание в специализированном сервисном центре. Есть среди клиен-

тов центра и те, кто покупал самосвалы не у «КузбассБелАвто», они получают те же полноценные услуги дилера БелАЗа. На таких потребителей также

рассчитывают в компании, и готовят-ся к расширению производственных мощностей. Тем более что резервы в сервисном центре есть.



**КБА КузбассБелАвто**  
Официальный дилер ОАО «БелАЗ»

650070, г. Кемерово, ул. Терешковой, 45,  
тел. +7(3842)34-64-81, 34-62-30, факс: +7(3842)34-64-80,  
tdsds\_press@td.hcsds.ru, www.kuzbassbelauto.ru

# ОПОРЫ И ОСНОВЫ

Сегодняшняя угольная промышленность Кузбасса серьёзно отличается по уровню технической вооружённости, оснащённости современным оборудованием и, соответственно, производственными показателями отрезультатов двадцатилетней давности. Как бы остро не реагировали общественное мнение и власти на факты нарушения правил техники безопасности и случаи смертельного травматизма, как бы не сетовали специалисты на сохраняющееся отставание Кузбасса от США и Австралии в производительности труда, следует признать, что отличие огромное. И во многом оно обеспечено внедрением современной техники и оборудования, в первую очередь, зарубежного. В то же время и отечественные производители получают заказы и свою долю на рынке поставок угольным компаниям.

Отечественные машиностроители сами признают факт своего отставания от производителей США, Германии, Чехии и Польши. В отдельных случаях говорят, что могут предложить образцы техники, которые по соотношению цена/качество приближаются к зарубежным аналогам, но в целом признают существенную разницу в надёжности и экономической эффективности. В других случаях (см. об этом ниже), у российских машиностроителей нет техники и оборудования под конкретные условия работы, а у зарубежных — они есть. Именно на эти отличия не в пользу российской продукции обращают внимание угольщики, когда объясняют свой выбор поставщиков. Тем более, что сами поставщики зарубежной

техники не так уж и далеки от потребителей. Они уже давно и прочно обосновались в Кузбассе, обзавелись не только офисами, складами, но и сервисными центрами (см. таблицу с данными на пять ведущих таких поставщиков), и очевидно, не намерены уступать завоеванных ими позиций на рынке.

По данным кемеровской таможни, в прошлом году 16 участников внешнеэкономической деятельности оформили 132 ввоза в Кузбасс различной горнодобывающей техники и оборудования (599 единиц) на общую сумму 83,7 млн долларов, это около 2,4 млрд рублей. За четыре месяца нынешнего года через кемеровскую таможню было ввезено 72 единицы ГШО на 8,5 млн долларов.

Конечно, нужно иметь в виду, что значительную часть техники угольщики завозят не столько через кемеровскую таможню, сколько через таможенные приграничных портов, ведь основная часть этих товаров крупногабаритные изделия, обычно завозимые морем. Тем не менее, как показывают сообщения самих угольных компаний и кузбасских производителей, многие из недавно реализованных инвестиционных проектов выполнены на шахтах и разрезах Кузбасса как с использованием импортной, так и отечественной техники, а также поставок из Белоруссии и Украины.

К примеру, угольная компания «Южный Кузбасс» в апреле сообщила о монтаже вагоноопрокидывателя на III»

**НПК ГОРНЫЕ МАШИНЫ**

**ИННОВАЦИИ.  
ИНЖИНИРИНГ.  
КОМПЛЕКСНЫЕ  
ПОСТАВКИ.**

[www.mmc.kiev.ua](http://www.mmc.kiev.ua)

**Типичные образцы оборудования и механизмов, ввезенные в этом и в прошлом году в Кузбасс, по данным кемеровской таможи:**

- Горно-шахтный очистной комбайн в разобранном виде.
- Комбайн проходческий, представляет собой самоходную гусеничную машину со стреловидным исполнительным органом.
- Очистной комбайн 4LS20 с комплектом инструмента для сборки и технического обслуживания. Самоходная буровая установка на гусеничном ходу, блу после капитального ремонта.
- Буровой анкероустановщик шахтный с инструментами.
- Пневматический буровой шахтный крепеустановщик для бурения шпуров в горных породах, угле и установки анкерной крепи с набором инструментов для сборки и обслуживания.
- Локомотив поверхностный напеченный для транспортировки материала и работников в открытых выработках по рельсовым путям с шириной колеи 600-900 мм.
- Подвесной дизель-электрический локомотив шестиприводной для транспорта грузов по монорельсовым подвесным дорогам в разобранном виде.
- Подвесной дизель-гидравлический локомотив пятиприводный шахтный монорельсовый. Устройство для замены роликов ленточного конвейера, состоит из платформы, манипулятора с бункером роликов и кабины для персонала.
- Гидравлическое подъёмное устройство для подъёма и перемещения груза по монорельсовой подвесной дороге.
- Конвейер шахтный скребковый для работы в подземных условиях, предназначен для транспортировки угля от дробилки до перегружателя ленточного типа.

ЦОФ «Кузбасская», запуске новой лавы на шахте им. Ленина и о начале монтажа гидравлического экскаватора на разрезе «Сибиргинский». Первый агрегат — вагоноопрокидыватель роторного типа ВРС-134 производительностью до 10 тыс. тонн в сутки — был изготовлен по

заказу компании украинским ОАО «Днепроттяжмаш». Экскаватор Komatsu PC 5500 стоимостью 7,65 млн евро поступил на разрез через Санкт-Петербург с японской фирмы Komatsu. Новая лава на шахте им. Ленина, введенная в начале мая, оснащена очистным комплек-

сом, часть оборудования и механизмов которого польского, часть кузбасского производства.

Одним из крупнейших в последнее время контрактом на приобретение зарубежной горнодобывающей техники стало соглашение холдинга «Сибирский деловой союз» с фирмой «Техстройконтракт» о поставках техники Hitachi на предприятия СДС. Контракт на поставку вначале четырех машин был заключен в ноябре прошлого года при участии банка Mitsubishi, выдавшем кредит на покупку. Затем к этому контракту добавились новые договоренности о поставках ещё 10 экскаваторов. Выбор экскаваторов Hitachi, по данным специалистов «СДС-Угля», обусловлен их высокой производительностью и надёжностью. В феврале этого года, когда первый электрогидравлический экскаватор Hitachi EX-5500 E-6LD с объёмом ковша 27 кубических метров запустился на разрезе «Черниговец», президент СДС Михаил Федяев объяснял приобретение тем, что такая машина в состоянии заменить сразу три старых экскаватора, ранее работавших на разрезе. Новые

экскаваторы предназначены для работы в связке и с новыми самосвалами марки БелАЗ грузоподъёмностью 240 тонн и бульдозером. В таком составе комплекс в состоянии обслуживать отвал вскрыши объёмом до 10 млн тонн. Затраты на программу технического перевооружения «Черниговца» в 2010-2011 годах, по данным Михаила Федяева, составят более 100 млн долларов.

Правда, уже скоро техника под маркой Hitachi станет поставками от отечественного производителя. На запуске экскаватора на «Черниговце» глава московского представительства Hitachi Construction Machinery Исии Санакуе заверил кузбасских угольщиков, что для Hitachi Россия является одним из ключевых рынков тяжелой горнодобывающей техники. Поэтому компания приняла решение о строительстве в Тверской области завода по производству экскаваторов и планирует запустить его в 2013 году.

В то же время в мае пресс-служба ОАО «ХК «СДС-Уголь» не без гордости сообщила, что парк тракторно-бульдозерного участка Черногорского

автотранспортного управления (в составе угольной компании «Прокопьевскуголь») пополнился двумя современными машинами — бульдозерами «Четра» Т-20 Чебоксарского тракторного завода. Они будут работать на разрезах, угольных складах, породных отвалах, а также будет задействованы на рекультивации земель предприятий «Прокопьевскугля» и «СДС-Угля». Их приобретение обошлось в 16 млн рублей. В сообщении пресс-службы новые Т-20 характеризуются как «современные, надёжные и мощные машины» с кабинами машиниста, оснащёнными кондиционером. Подчеркивается, что «техническое обслуживание Т-20, в отличие от зарубежных бульдозеров такой же тяговой силы, предприятию обойдется намного дешевле». Планируется поступление в парк тракторно-бульдозерного участка ещё одного бульдозера марки «Четра», а также грейдера.

В апреле приёмо-сдаточные испытания экскаватора ЭКГ-18Р с объёмом ковша 20 кубометров производства ООО «ИЗ-КАРТЭКС» группы ОМЗ за-

вершились на Талдинском угольном разрезе ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь». По данным пресс-службы ОМЗ, эта машина — первый серийный экскаватор, «выпущенный в рамках коренного обновления номенклатуры выпускаемых изделий на базе глубокой модернизации и обновления производственных мощностей предприятия». Производитель заверяет, что основными конкурентными преимуществами новых машин являются «ориентация на оптимальное соответствие экскаваторов параметрам карьерного транспорта и унифицированная на 80% конструкция, которая позволяет по желанию заказчика комплектовать экскаватор реечным или канатным механизмом напора и менять рабочее оборудование (ковш, стрелу и рукоять)». Устроит ли кузбасских угольщиков «коренное обновление номенклатуры» выпускаемых ОМЗ изделий, покажет время. Но, по данным пресс-службы КРУ, в мае на Талдинском разрезе планируется смонтировать ещё одну машину данной линейки, производимой ООО «ИЗ-КАРТЭКС» — экскаватор ЭКГ-32Р с объёмом ковша 32 кубометра.

Сходным образом, импортной и отечественной техникой, комплектуются и горнодобывающие предприятия «Евраз Групп», угольные и железорудные. Введённая в эксплуатацию в январе этого года новая лава №646 на шахте «Грамотеинская» компании «Южкузбассуголь» была оснащена очистным механизированным комплексом «Fazos» 18/37 польского производства, лавным конвейером «Анжера 34» кузбасского «Анжеромаша», а также очистным комбайном KSW — 1140 и ленточным конвейером «Ranger» (Великобритания). Среди техники поступившей в марте на Ирбинский, Тейский и Гурьевский филиалы ОАО «Евразруда» новый бульдозер Т-35 российской марки «Четра», буровой станок шведской фирмы «Sandvik», российские автомобили. А вот новая лава на шахте «Алардинская» компании «Южкузбассуголь», также введенная в строй в январе, оказалась полностью оснащена польской техникой и оборудованием (очистной механизированный комплекс «Glinik 22/47», лавный конвейер «Rybnik — 1100», скребковый перегружатель «Grot — 1100» с дробилкой «Scorpion — 3000P», три ленточных конвейера 2ПТ — 120 и очистной комбайн KSW — 1140).

В какой-то степени «пристрастия» угольщиков к поставкам техники того или иного производителя объяснить рациональными средствами трудно. Одна и та же компания может пользо-

**ДИЛЕРЫ И СЕРВИСНЫЕ ЦЕНТРЫ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГОРНО-ШАХТНОГО**

№	Название	Год создания	Штат сотрудников	Услуги и оборудование	Основные клиенты	ОБОРУДОВАНИЯ, РАБОТАЮЩИЕ В КУЗБАССЕ			
						Присутствие в регионе	Годовой оборот в 2008 году	Годовой оборот в 2009 году	Годовой оборот в 2010 году
1	ООО «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент»	1998	70	Техника для подземных и открытых горных выработок компаний «Ю» и «Р&Н» — проходческие и очистные комбайны, поворотные редукторы, приводы конвейера, маслостанции, бурилки, ручные анкероустановщики Wombat и др. Капитальные, а также поузловые ремонты оборудования «Ю» и «Р&Н», а также полный цикл обслуживания техники.	ОАО «Распадская» (шахты Распадская, Распадская-Коксовая, МУК-96), ОАО «Белон» (шахты Листвяжная, Костромовская), ОАО «СУЭК» (шахты 7 Ноября, Кирова, Котинская, Комсомолец, Красноярская, Талдинская-Западная-2), ОАО ОУК «Южкузбассуголь» (Алардинская, Грамотеинская, Томусинская 5-6, Есаульская, Ульяновская), ОАО «Южный Кузбасс» (шахты Ленина, Сибиргинская).	Новокузнецк — офис «Джой», Кемерово — офис «Пиэндэйч», Ленинск-Кузнецкий — склад, сервисный центр, Междуреченск — склад, Прокопьевский район, Калачеевское поселение — сервисный центр (строительство ведется).	135 млн долларов	38 млн долларов	Нет данных
2	ООО «Восточная техника»	1999	48	Спектр продукции компании Caterpillar (более 350 моделей — бульдозеры, трубоукладчики, тракторы, колесные погрузчики, гидравлические экскаваторы, самосвалы), а также навесное оборудование к ним. Имеет разветвленную сеть сервисных центров, региональные склады запчастей. Автономное оборудование для производства электроэнергии (газопоршневые и дизельные генераторы), а также силовые установки Caterpillar. Самоходные дробильные и сортировочные установки Metso Minerals и передвижные компрессоры Sullair	АО «КЕМВОД», ХК «Кузбассразрезуголь», «Кузбассэнерго», ОАО УК «Южный Кузбасс» (разрезы Томусинский, Сибиргинский, Красногоский), шахта «Распадская», ХК «СДС-Уголь (Разрез «Черниговец»), ООО «Стройдорэксспорт»	Главный офис в Кемерове, сервисные центры в Междуреченске (включая цех по ремонту двигателей и агрегатов Caterpillar) и Белово.	70 млн долларов	17 млн долларов	37 млн долларов
3	ООО «Бьюсайрус Сервис»	2002	66	Техника для открытой добычи угля, руд, нефтеносного песка и др. фирмы «Висугус», оборудование для подземной добычи угля. Обучение персонала шахт, гарантийное и постгарантийное обслуживание оборудования, поставки запчастей, ремонты.	ОАО «СУЭК», ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс», ООО «Торговый дом «СДС-Трейд», ОАО «Воркутауголь».	Центр продаж, сервисный центр, офис и склады в Новокузнецке.	9 млн долларов	13 млн долларов	24,3 млн долларов
4	ООО «Либхерр-Русланд»	2006	49	Экскаваторы, бульдозеры, погрузчики, перегружатели «Liebherr»; ремонт узлов и компонентов гидравлики, полное сервисное обслуживание техники «Liebherr».	«Кузбассразрезуголь, ЗАО «Стройсервис», СДС-Уголь (разрезы Киселёвский и Черниговец), ЗАО «Талтранском» и др.	Главный офис — в Кемерове, дополнительный офис — в Новокузнецке, склад в — посёлке городского типа Краснобродский, сервисный центр — в Прокопьевске	30 млн долларов	15-18 млн долларов	27 млн евро (около 36 млн долларов)
5	ООО «Латс-Сиб»	2006	26	Оборудование для сортировки и дробления угля, камня, гранита, песчаных глыб. Наладка оборудования, сервисное обслуживание, обучение персонала, поставка запчастей.	УК «Южный Кузбасс», УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК), компания «Русский уголь».	Офис, сервисный центр и склад в Кемерове.	8 млн долларов	5,5 млн долларов	65 млн рублей (2,3 млн долларов)

Источник: данные компаний

мами самых разных производителей, как отечественных, в том числе, кузбасских, так и зарубежных. К примеру, ОАО «СУЭК-Кузбасс» в течение одной недели сообщает о запуске новой лавы на шахте «Польсаевская», оборудованной крепью МКЮ 2Ш-13/27 производства Юргинского машиностроительного завода, «специально изготовленной для отработки пласта Толмачевский» этой шахты, и о приобретении крепей, лавных и ленточных конвейеров транснациональной фирмы Viscyrus на шахту «Талдинская-Западная-1».

Примечательно, что отечественное оборудование призвано обеспечить достижение рекордной для «Польсаевской» нагрузки на забой в 250-300 тыс. тонн угля в месяц. Для этого в лаве смонтированы 157 секций крепи МКЮ 2Ш-13/27 «новейшей разработки» юргинских машиностроителей по заказу СУЭК». При этом «конструкторы предусмотрели возможность орошения как завальной части, так и козырьков секций». Управление секциями осуществляется автоматически программируемой гидравликой томской фирмы «Ильма». Впрочем, сочетается это оборудование с насосной станцией швейцарской фирмы «HYDROWATT» «для надежной подачи эмульсии в гидравлическое оборудование», а добычу

угля в лаве обеспечивает немецкий очистной комбайн SL-300 со специальной шириной захвата пласта в 1 метр против стандартных 80 сантиметров. Забойный транспортный комплекс с реконструированным перегружателем ПСП-308 является также кузбасским продуктом — совместным «Юрмаша» и «Анжеромаша».

Все эти сочетания отечественного и импортного оборудования — обычная практика кузбасских шахт и разрезов. Очевидно, что угольщики постоянно ищут различные наиболее оптимальные варианты оборудования забоев. И пока в них попадают не только зарубежные, но и отечественные машины и механизмы.

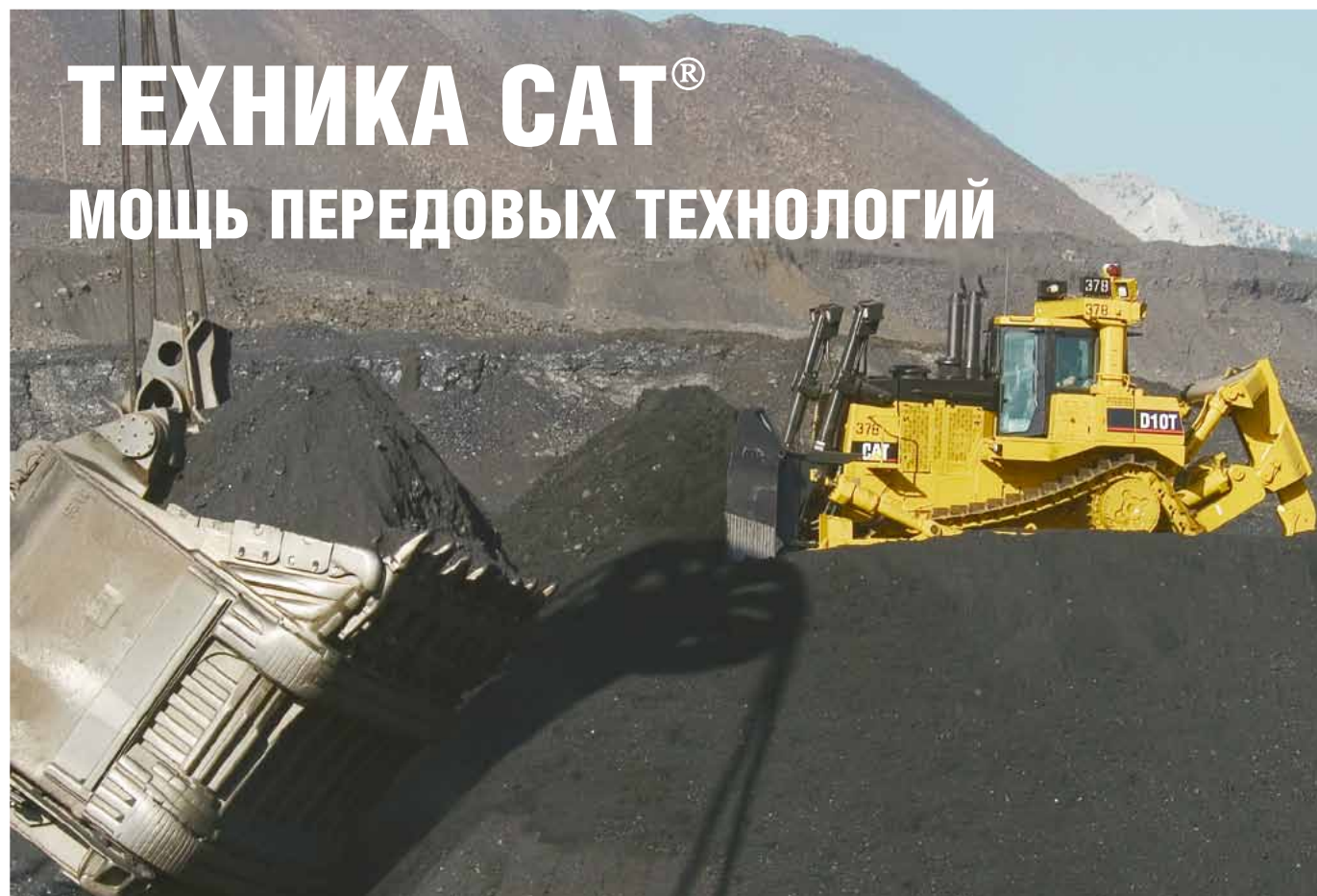
Такой подход характерен даже для шахты «Заречная», собственник которой украинская группа «Донецксталь» владеет крупнейшим в Кузбассе производителем ГШО, Юргинским машиностроительным заводом. Вот что сообщает на своём сайте угольная компания «Заречная» (в её состав помимо одноименной шахты входит еще три угольных предприятия) о перспективах освоения шахтой «Заречная» угольного пласта «Байкаимский», описывая состав и причины приобретения оборудования:

«Специально для отработки запасов пласта «Байкаимский» предприятие закупило новое забойное

очистное оборудование. Лава 1307 оснащена механической крепью МКЮ 2Ш 26/53, производства Юргинского машиностроительного завода, комбайном EL-3000, забойным конвейером PF4\1032, перегружателем PF4\1132 в комплекте с дробилкой и станцией наезда производства фирмы DBT Viscyrus (Германия-Англия). Изначально технические задания на изготовление очистного комбайна, лавного конвейера и перегружателя были выданы фирмам Eickhoff (Германия), T.Machinery a.s. (Чехия), АО Збдджанский механический завод (Польша) и DBT (Германия). К сожалению, у отечественного производителя нет аналогов очистных комбайнов, работающих в условиях пласта мощностью более 5 метров. Из полученных предложений было отобрано оборудование DBT, как наиболее подходящее техническим условиям. Учитывалось качество предлагаемой техники, сроки изготовления, отзывы предприятий эксплуатирующих аналогичное оборудование. Специалисты юргинского машиностроительного завода совместно со специалистами DBT, с учётом внесенных изменений и замечаний по конструкции специалистами «Заречной», произвели увязку секций крепи МКЮ 2Ш 26/53 к конвейеру PF 4\1032». ■



В феврале этого года, на разрезе «Черниговец» запущен первый электрогидравлический экскаватор Hitachi EX-5500 E-6LD с объёмом ковша 27 кубических метров



Компания «Восточная Техника» является официальным дилером **Caterpillar** в Сибири, Якутии и на севере Дальнего Востока, осуществляя полный цикл работы с заказчиком - от помощи в подборе техники, её поставки до гарантийного и полного сервисного обеспечения в месте эксплуатации.

Компания **Caterpillar** - ведущий мировой производитель горнодобывающей и строительной техники, которая широко применяется в угольной, нефтяной и строительной отраслях промышленности.

Благодаря применению передовых технологий и специальной подготовке машины Caterpillar демонстрируют непревзойдённую выносливость и производительность в самых суровых условиях эксплуатации. А профессиональная поддержка официального дилера позволяет эксплуатировать технику с минимальными простоями и максимальной эффективностью.

г. Кемерово  
ул. Мичурина,  
13, оф. 101  
(3842) 58-69-69

г. Новосибирск  
ул. Д. Ковальчук, 1  
(383) 212-56-11  
(383) 212-56-12

[www.vost-tech.ru](http://www.vost-tech.ru)

**Восточная  
Техника**



# СПЕШИТЕ НА ВСТРЕЧУ?

## ОПТИМИЗИРУЙТЕ МАРШРУТ ВМЕСТЕ С 2ГИС!

СКАЧИВАЙТЕ БЕСПЛАТНО!

**WWW.2GIS.RU**



## БОЛЬШУЮ АУДИТОРИЮ ДАЕТ КАЧЕСТВО ПРОДУКТА

В мае будет ровно 6 лет, как в нашем городе выпускается бесплатный электронный справочник-карта 2ГИС, ранее известный как «ДубльГИС». За этот период ему удалось стать популярным в г. Кемерово инструментом для поиска организаций, услуг, адресов и маршрутов проезда.

И при этом количество пользователей 2ГИС в Кемерово постоянно растет. В марте этого года с сайта компании было скачано более 214 000 копий 2ГИС. Кемерово! Как показывают результаты собственных маркетинговых исследований 2ГИС, сегодня аудитория справочника в Кемерово составляет около 315 тысяч человек. Это делает его весьма привлекательным для рекламодателей. Об особенностях 2ГИС как рекламного носителя и самых интересных новостях компании мы побеседовали с коммерческим директором ООО «ДубльГИС-Кемерово» Дмитрием Зайцевым.

**Дмитрий, сейчас началась рекламная кампания 2ГИС, в которой вы заявляете, что стоимость контакта с аудиторией в справочнике 2ГИС равна цене спички. Это на самом деле так?**

Конечно. Мы за честную конкуренцию и никогда не делаем заявлений, которые не могли бы подтвердить фактами. Расчет контакта с аудиторией можно сделать для любой рекламной позиции и рекламного пакета. Считая данную цифру, на примере одной из эксклюзивных позиций, стоимость которой составляет около 25000руб/месяц, мы пришли к цене контакта равной 0,019руб, что и приравнивается к стоимости спички. Интересное сравнение, и оно дано для того, чтобы показать потенциальному или существующему рекламодателю, что стоимость размещения в 2ГИС доступна каждому. Стоимость базового комплекта размещения в месяц составляет от 3250руб, и эта цена рекламного размещения на сегодня на рынке является одной из самых выгодных, учитывая аудиторию наших пользователей, а вложения в рекламное размещение в 2ГИС является достаточно выгодным. По всем интересующим вопросам можно обратиться к нашим менеджерам. Они расскажут обо всех возможностях справочника 2ГИС и подберут для вашего направления бизнеса наиболее оптимальный пакет рекламного размещения.

Планируя свою рекламную кампанию, наши рекламодатели сравнивают стоимость контакта с аудиторией с другими медианосителями и делают выбор в пользу 2ГИС.

**Как собираются статистические данные о скачиваниях, аудитории 2ГИС? Кто их собирает и анализирует?**

Для сбора и анализа статистических данных мы привлекаем независимые исследовательские компании. Для подсчета количества скачиваний справочника используется специальная программа Advanced Web Statistics 6.95. Кроме того, для сбора и обработки аналитических данных в 2ГИС работает целый штат высококвалифицированных специалистов.

**И все-таки цифры довольно высокие. Как вам удалось привлечь такую аудиторию? Как распространяется справочник 2ГИС?**

2ГИС распространяется бесплатно различными способами. Ежемесячно более 6 200 000 копий программы скачивается с сайта [www.2gis.ru](http://www.2gis.ru) и через «Центр обновлений» (сервис автоматического обновления справочника 2ГИС). Три раза в год 2ГИС выходит на DVD-дисках тиражом более 390 000 экземпляров и доставляется в офисы организаций городов. Часть тиража распространяется вместе с периодическими изданиями, на тематических выставках и в компьютерных салонах. А секрет нашей постоянно растущей аудитории прост: прежде всего, это качество нашего справочника. В справочнике 2ГИС вы найдете данные о более чем 95% официально зарегистрированных организаций города. Вся информация регулярно обновляется и тщательно проверяется собственным call-центром 2ГИС. В настоящий момент можно смело говорить о том, что наш продукт самый полный и актуальный.

**Почему 2ГИС бесплатный?**

Бесплатное распространение позволяет нам быстро завоевать симпатию и лояльность большого количества пользователей, что является огромным конкурентным преимуществом 2ГИС как рекламного носителя. Кроме того, политика бесплатного распространения избавляет от проблем, связанных со взломом программного обеспечения и затратами на его защиту, которые, в свою очередь, привели бы к увеличению стоимости рекламы в 2ГИС.

**Вы постоянно расширяете возможности справочника 2ГИС. А рекламодателей ждут новые возможности?**

Мы используем инновационные технологии не только для улучшения пользовательских качеств справочника. Наши специалисты постоянно следят за развитием рынка рекламы, и мы используем новые маркетинговые идеи, чтобы ваша реклама в справочнике 2ГИС стала еще эффективнее. На сегодня 2ГИС представлен более чем в 80 городах России, включая города-спутники. В марте 2011г. начал свою работу проект в г. Санкт-Петербург. Первый выпуск 2ГИС.Москва планируется летом 2011г. В июне будут доступны 2 новых проекта городов Рязань и Саратов.

**Расскажите о мобильной версии 2ГИС?**

Это приложение для мобильных устройств с операционными системами Android, Symbian и Windows Mobile. Мобильная версия для iPhone планируется чуть позже. В мобильной версии доступны все основные функции справочника 2ГИС и, кроме того, есть дополнительные возможности. Например, вы можете определить свое местоположение на карте, найти ближайшие к вам организации или искать только те заведения, которые открыты в настоящее время. Возможности мобильной версии позволят нам сделать рекламные сообщения максимально приближенными к потребностям пользователей, а следовательно, еще более эффективными.

Чтобы познакомиться с программой подробнее, скачайте ее с сайта <http://beta.2gis.ru/mobile/>, либо посетите офис компании 2ГИС.

## БАНКИ В БОРЬБЕ ЗА КЛИЕНТА

Последние данные об итогах работы банков, действующих в Кузбассе, подтверждают, что и сами финансовые институты, и экономика региона в целом довольно уверенно выходят из кризиса. В частности, по данным Главного управления Центрального Банка (ГУ ЦБ) по Кемеровской области, объём кредитов, выданных корпоративному сектору и населению с начала года, вырос почти на 3%. Банкиры считают такой результат «очень неплохим» для традиционного затишья первого квартала. И прогнозируют наращивание темпов роста кредитного портфеля — расчёт в большей степени делается даже не столько на дальнейшее улучшение экономики в целом, сколько на активность банковской системы, способность финансовых институтов предложить действительно привлекательные продукты в условиях усилившейся конкуренции.



Анжелика Рогожкина: «Конкурентные позиции всегда есть на рынке. Это нормально. Но наша доля на рынке большая.»

### ЛИДЕРЫ ПРЕЖНИЕ

Прошлый год банки, работающие в Кузбассе, пережили практически без потерь. По данным ГУ ЦБ по Кемеровской области, в регионе сейчас зарегистрированы 9 кредитных организаций (год назад 8), 33 филиала действующих кредитных организаций (в прошлом году 35), в том числе 10 отделений Сбербанка России. Основные изменения в банковском секторе произошли раньше: со второй половины 2008 года количество филиалов иногородних банков сократилось на 10, дойдя до 42. Хотя примеры закрытия филиалов были и в 2010 году. Так, в конце прошлого года закрылся кемеровский филиал «Арсбанка». Впрочем, количественные изменения стали в основном отражением перемен в структуре региональных подразделений феде-



Рушан Хвесюк: «Слабый рост происходит в условиях низкого темпа роста экономики, поэтому вопрос управления рисками по-прежнему остается актуальным»

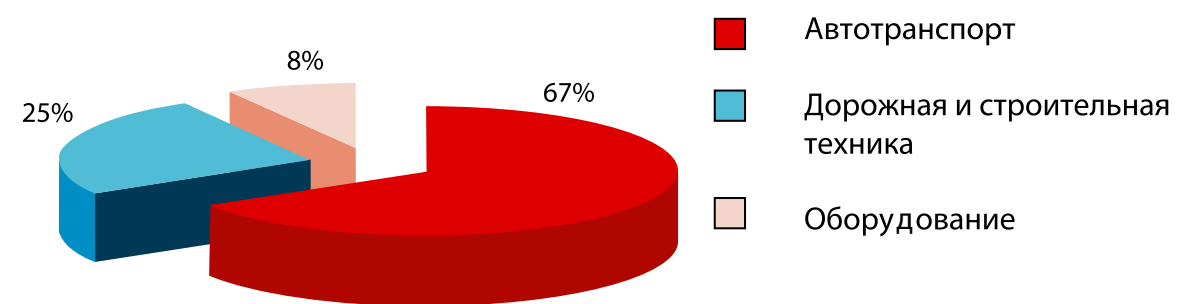
ральных банков. Филиалы становились дополнительными офисами, региональными отделениями. Это, в принципе, мало что меняет в работе банков, данные проблемы интересны лишь статистике.

В целом объём ссудной задолженности по банковской системе Кемеровской области в 2010 году снизился на 4% по сравнению с 2009 годом и составил 136,1 млрд рублей. Если же оценить этот показатель в целом по Кузбассу, то картина будет иная: 290,4 млрд рублей, что в 1,3 раза больше, чем в 2009 году. Аналогичная ситуация при оценке объёмов выданных кредитов. Кредитные учреждения, зарегистрированные в Кузбассе, предоставили юридическим лицам 86,1 млрд рублей (на 5% меньше, чем в 2009 году), населению — 50 млрд рублей (на 2% меньше). В

# Проминвест Лизинг - УДОБНЫЕ ДЕНЬГИ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Компания «Проминвест» в 2010 году подтвердила свою репутацию устойчивой региональной лизинговой компании. На протяжении всего 2010 года, как впрочем, и в 2009 — кризисном году, не прекращалось финансирование новых проектов. Объём нового бизнеса за 2010 год вырос по сравнению с предыдущим более чем в 2 раза и составил 500 млн. руб. Размер лизингового портфеля за год вырос на 12,5% и превысил 1,75 млрд руб. Региональное присутствие клиентов «Проминвеста» расширилось за счет Алтая, Томской и Омской областей.

### Структура инвестиций по портфелю за 2010 год



**ЭКСПЕРТ СИБИРЬ** АЦ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТ-РЕГИОН

**Свидетельство**

Аналитический центр «Эксперт-Регион» удостоверяет, что по итогам деятельности за I полугодие 2010 года

**Промышленно-инвестиционная компания**

заняла 3-е место в рейтинге лизинговых компаний, работающих в Сибирском регионе и 5-е место в сегменте лизинга грузового автотранспорта

Официальный список опубликован в журнале «Эксперт-Сибирь» № 38-39 (281) от 4 октября 2010 года и на сайте [www.expert.ru](http://www.expert.ru)

Генеральный директор журнала «Эксперт-Сибирь» М.В. Богомилова  
Генеральный директор аналитического центра «Эксперт-Регион» Д.Е. Тюбачен

По результатам 1 полугодия 2010 г. наша компания заняла 3-е место в рейтинге лизинговых компаний, работающих в Сибирском федеральном округе, поднявшись за год на одну позицию.

Основные инвестиции представлены автотранспортом (67%), дорожной и строительной техникой (25%), оборудованием (8%).

Оживление региональной экономики и частичное восстановление инвестиционного спроса в 2011 г. позволило за 1 квартал увеличить темпы роста лизингового портфеля по сравнению с 2010 г. в 2 раза и достичь планки в 2 млрд руб. Наблюдается оживление в сегменте лизинга промышленного оборудования и недвижимости, практически отсутствовавшее в предыдущие 2 года.

Такое устойчивое развитие, несмотря на сохраняющуюся неопределенность экономики в среднесрочной перспективе, стало возможным благодаря тесным отношениям с нашими клиентами, которые за редким исключением становятся нашими постоянными партнерами.

**ГРУППА КОМПАНИЙ**

**ПРОМИНВЕСТ**

**Контактные реквизиты:**  
650036, г. Кемерово,  
ул. Терешковой, 41 б, «Сити Плаза», оф. 801  
тел.: (3842) 45-55-45, 45-36-34  
e-mail: [leasing@prominvest-kuzbass.ru](mailto:leasing@prominvest-kuzbass.ru)  
[www.prominvest-kuzbass.ru](http://www.prominvest-kuzbass.ru)





Дмитрий Лепетиков полагает, что серьёзной альтернативы банковским вкладам в России пока нет

целом же по Кузбассу эти показатели выросли: юрлица — 208,5 млрд рублей (в 1,4 раза больше), физические лица — 81,9 млрд рублей (плюс 6%).

Как отмечают в управлении ценных бумаг и страхового рынка обладминистрации, главным фактором, столь существенно меняющим показатели, является изменение статуса кемеровского филиала ВТБ24. Нынешнее ООО «Кузбасский» банка ВТБ24, по словам управляющего Аркадия Чурина, по итогам 2010 года заняло долю в 24% на рынке ипотечного кредитования области, 23% — в кредитовании физических лиц, 14% — по кредитным картам, 5% — по объёму остатков средств на счетах физлиц. Основным же игроком на рынке почти по всех секторах по-прежнему остаётся Сбербанк. По данным ГУ ЦБ на 1 марта текущего года отделение Сбербанка России по Кемеровской области показало следующие результаты: 58% в общем объёме вкладов, более чем 55% в кредитовании физлиц, и почти 40% в кредитовании юрлиц. По словам управляющего Кемеровским отделением Сбербанка РФ Анжелики Рогожкиной, банк смог сохранить практически все свои рыночные позиции. Вместе с тем она отмечает: «Конкурентные позиции всегда есть на рынке. Это нормально. Но наша доля на рынке большая. И каждый пункт прироста даётся тяжело. Чтобы вырасти на 1% нам требуется намного больше усилий, чем другим. Особенно отмечу конкуренцию на рынке автокредитования с ВТБ24. Фактически на рознице присутствуют два банка — Сбербанк и ВТБ24».

#### НАВЕС ЛИКВИДНОСТИ

Как отметил в беседе с «Авант-ПАРТНЕРом» представитель одного из крупных банков, действующих в Кузбассе,



Павел Галан ставит на первый план персональный подход к ключевым клиентам банка

посткризисное усиление конкуренции среди банков, порой, вызывает беспокойство. Снижение ставок по целому ряду кредитных продуктов или запуск закрытых в период кризиса программ, существенное упрощение условий кредитования (отмена комиссий и снижение первоначальных взносов по ипотеке, привлекательные сроки по кредитам, запуск унифицированных предложений типа «кредитная фабрика»). Всё это, по словам банкира, потенциально рискованно для банковского сектора. Хотя другого выхода при избытке ликвидности сами представители финансовой сферы не видят.

Впрочем, председатель правления Альфа Банка Рушан Хвесюк в ходе одной из онлайн конференций для СМИ предложил не переоценивать проблему ликвидности. В России соотношение денежной массы к ВВП не высоко, что связано с недостаточным уровнем проникновения банковских услуг в экономику. Проблема, по его мнению, заключается в том, что спрос на деньги со стороны компаний и частных лиц не очень большой, и поэтому, несмотря на относительно низкий объём денежной массы, в банковском секторе скапливается большой объём денег, которые не могут быть направлены в экономику в виде кредитов. «Этот навес ликвидности, безусловно, представляет собой риск. В частности, в конце ноября прошлого года в ответ на колебания валютных курсов значительная часть свободной рублёвой ликвидности ушла на валютный рынок. Более того, данная проблема характерна сегодня не только для России — избыток ликвидности присутствует и на зарубежных рынках», — отметил он.

Как полагает Рушан Хвесюк, банки сегодня в значительной степени завершили процесс реструктуризации

## «ПРОМСВЯЗЬБАНК»: ЛИЦОМ К КОРПОРАТИВНОМУ КЛИЕНТУ



— *Ольга Викторовна, и итоги прошлого года и работа Промсвязьбанка в 2011 году выглядят для вас вполне успешными по многим показателям. Связано ли это с определённой политикой в отношении корпоративных клиентов?*

— Безусловно, связано. Сегодня работа с корпоративными клиентами остаётся одним из главных стержней политики Промсвязьбанка, его услугами в России пользуется более 21 тысячи корпоративных клиентов. И нашему филиалу удалось не только сохранить клиентскую базу, но и развить отношения с новыми корпоративными клиентами. Клиентоориентированный подход, эффективное управление кредитными рисками позволили ещё в 2010 году не только сохранить клиентскую базу, но и развить отношения с новыми клиентами. Прирост открытых расчётных счетов юридических лиц составил 21%, а депозитов — 54%.

— *Конкурентная борьба за клиента требует демонстрировать ему свои конкретные преимущества, соответствующие не менее конкретному временному периоду. Что вы предлагаете своим корпоративным клиентам сегодня?*

— В прошлом году в борьбе за клиента кредитные организации снижали процентные ставки по кредитам,

ещё во второй половине 2010 года, когда основные последствия экономических потрясений были в целом уже преодолены, стали видны значительные положительные перемены на рынке банковских услуг. Особенно заметно это стало в сфере корпоративного кредитования и обслуживания банками своих клиентов. Борьба за наиболее качественного заёмщика подвигала банки снижать процентные ставки по кредитам предлагать новые льготы, улучшать качество обслуживания. Такие «шаги навстречу» клиенту не замедлили сказаться на росте кредитных портфелей российских банков. Отдельным из них удалось особо преуспеть в этом уже к началу 2011 года. Так, кредитный портфель Кемеровского филиала ОАО «Промсвязьбанк» вырос за год на 40% — против российского среднерыночного показателя в 11,5%. О том, как развивается сфера корпоративного кредитования Промсвязьбанка в Кузбассе мы побеседовали с управляющим Кемеровским филиалом банка Ольгой ГАЙНЕТДИНОВОЙ.

отменяли комиссии, смягчали требования к потенциальным заемщикам, проводили множество маркетинговых акций. На наш взгляд, в современных условиях на первое место выходит как уровень обслуживания, так и качество предлагаемых продуктов. Промсвязьбанк сегодня предлагает своим корпоративным клиентам самые разные формы финансирования бизнеса. Это кредиты и кредитные линии, в том числе с лимитом выдачи и лимитом задолженности, овердрафты, широкую линейку банковских гарантий, факторинг, лизинг и другие продукты. Всё это, по-прежнему, находит самый широкий спрос. Но мы идём дальше, Промсвязьбанку удалось добавить к этому много нового, чтобы создать оптимальные условия и комфортное обслуживание своих клиентов.

Сегодня для корпоративных клиентов уже год действует новая услуга — cash management, линейка продуктов по управлению финансовыми потоками холдинговых и многофилиальных структур. Мы запустили два новых вида банковских гарантий: возврата возмещенного НДС и обеспечения исполнения обязательств по контрактам в пользу госзаказчиков. Предложили клиентам новую линейку овердрафтов. Промсвязьбанк постоянно расширяет функционал услуги дистанционного банковского обслуживания. И это лишь отдельные примеры из практики

расширения нашей продуктовой линейки. Ну а качество обслуживания мы предлагаем оценить непосредственно в наших офисах.

— *В поиске своего качественного клиента вы отдаёте предпочтение какой-то определённой категории бизнеса или банку интересны все? Есть ли у Промсвязьбанка свои критерии отбора?*

— Дело в том, что в любом секторе экономики, промышленности или бизнеса есть потенциально привлекательные клиенты для банка. И поэтому мы считаем, что с этих позиций делить наших корпоративных клиентов по отраслевой принадлежности или по признакам отношения к крупному, среднему или малому бизнесу, особого смысла не имеет. А главное для нас, конечно же, то, чтобы потенциальный клиент или заёмщик имел чёткий план своего развития, мог вести стратегическое планирование, умел вести своё дело и бизнес его был открыт и прозрачен. Вот — портрет нашего клиента, для которого мы продолжаем создавать новые выгодные банковские продукты. Пока работу в 2011 году мы рассматриваем как период поступательного движения по пути инноваций, совершенствования продуктовой линейки, повышения качества обслуживания наших корпоративных клиентов.



По данным Нэлли Малютинной, если до кризиса в регионе предлагали ипотечные кредиты 8 банков, в кризис — 3, то сейчас 13

наблюдалось по автокредитам в апреле). Как считает Анжелика Рогожкина, предложение сейчас «оптимальное», а дальнейшее снижение ставок будет приводить только к убыточной работе банков.

#### СОХРАНЯТЬ, НЕ ЗАНИМАТЬ

По данным ГУ ЦБ по Кемеровской области, в 2011 год Кузбасс вступил с новым соотношением между кредитами и депозитами. Вклады населения вдвое превысили кредитный портфель: почти 50 млрд рублей кредитов на 105,4 млрд рублей депозитов (к кризису 2008 года, напомним, кузбассовцы подошли с кредитным портфелем в 75 млрд рублей). Это по тем банкам, которые зарегистрированы в самом Кузбассе. По всему же банковскому сектору работающему в области соотношение не столь высокое, но общая картина такая же.

По данным директора Кузбасского филиала МДМ Банка Павла Галана, в 2010 году кредитный портфель филиала в корпоративном секторе снизился по сравнению с 2009 годом на 15%, в розничном — на 17%. По депозитам же ситуация была обратная — они выросли. Корпоративные — на 25%, розничные — на 81%. ВТБ 24, зафиксировав в 2010 году более чем 60-процентный рост объемов средств на депозитах, дебетовых картах, показал прирост портфеля по автокредитам на 33%, кредитным картам — на 17%, потребительским картам — на 16%, по ипотечному портфелю и того меньше — на 7%.

Анжелика Рогожкина отмечает, что эти тенденции продолжают и в этом году: «Как и в прошлом году, мы отмечаем превышение сбережений над кредитами физическими лицам. В целом по физическими лицам объем кредитования вырос на 784 млн рублей до 27,2 млрд рублей. Ситуация в городах области, конечно разная. В Кемерове, например, больше кредитов берут. А в Новокузнецке больше сберегают. На мой взгляд, это связано с тем, как люди в том или ином городе себя ощущают с точки зрения стабильности своего дохода в будущем. Развитие ситуации с кредитованием связано и с тем, происходит ли реальный рост зарплаты».

Ольга Гайнетдинова, управляющий Кемеровским филиалом ОАО «Промсвязьбанк», связывает «разнонаправленное движение» по портфелям физических и юридических лиц с тем, что население «более настороженно реагирует на выход из кризиса». Как полагает Дмитрий Лепетиков, такая картина говорит о том, что качество банковской системы «устойчивое». И что более важно, таковым его воспринимает население. Но это означает и то, что у нас, по сути дела, нет альтернативы банковским депозитам: «Все финансы, которые есть в России — фондовые инструменты, паевые фонды, пенсионные фонды, некоторые накопительные страховые продукты, к сожалению, не развиты в той степени, в которой они развиты в мире, в европейских странах, в США и т.д.» В то же время, по его словам, надо «похвалить государство, которое создало систему страхования вкладов, доказавшую свою работоспособность»: «Система работала. Многие вкладчики обанкротившихся банков приходили в банки-агенты и там и оставались. И речь шла не о проблемах системы в целом, а о неудачном выборе банка. И в 2009-2010 годах были рекордные темпы роста депозитов населения».

По данным Дмитрия Лепетикова, разрыв между депозитами и кредитами растёт и в 2011 году. Сейчас депозитный портфель более чем в 2 раза превышает кредитный. И, если сравнить сходную банковскую систему в Восточной Европе, то Россия — единственная страна, где это соотношение превышает две единицы. Кроме того, если в 2010 году у большинства стран Восточной Европы кредитный

портфель рос быстрее, чем депозитный, то в России так и не произошло перехода от сберегательной модели к потребительской, которая сформировалась в 2006 — начале 2008 годов. Возможность изменить ситуацию (чисто с банковской точки зрения, не беря в расчёт ситуацию в экономике в целом) в обозримом будущем только одна — вывод на рынок привлекательных кредитных продуктов.

#### СПАСЕНИЕ В ИПОТЕКЕ И В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Не оставляя без внимания крупных корпоративных клиентов, практически все банки в 2010 году сделали основные ставки на кредиты населению, а также малому и среднему бизнесу. Павел Галан из МДМ Банка считает самым главным то, что банк реанимировал ипотеку: «С конца февраля 2011 года мы запустили специальное предложение в рамках классического ипотечного кредитования на покупку недвижимости на вторичном рынке жилья. В рамках данного спецпредложения клиенты могут приобрести ипотечный кредит с низкими первоначальным взносом (от 10%) и процентными ставкам (от 11,5%), а также использовать как подтверждение своих доходов справку по форме банка. А в марте 2011 года МДМ Банк запустил новую программу жилищного кредитования — ипотеку «Новостройка» со снижением ставки по кредиту с 15% до 11,5% после регистрации прав собственности. «Промсвязьбанк» весной текущего года разработал 4 ипотечных программы, главным преимуществом которых, как поясняет Ольга Гайнетдинова, является возможность выбора наиболее удобных для заёмщика условий получения средства и обслуживания кредита.

Такие примеры довольно показательны. По данным Нэлли Малютинной, начальника областного управления ценных бумаг и страхового рынка, если до кризиса в реги-

оне предлагали ипотечные кредиты 8 банков, в кризис — 3, то сейчас 13. Власти отмечают существенное упрощения ипотечных условий, снижение ставок. Сегодня кузбасские банки предлагают клиентам ипотеку с государственной поддержкой, обновлённые программы, специальные аукционные предложения. В ближайшее время банки начнут работать и с новым областным инструментом — региональным материнским капиталом, единственным возможным направлением которого является улучшение жилищных условий (подробнее об этом см. рубрику ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО). Всё это даёт основания, как считает Нэлли Малютинной, строить оптимистичные планы по развитию ипотеки. Если в прошлом году банки выдали 5,7 млрд рублей в виде ипотечных кредитов, то на этот год прогнозируется объём до 11,6 млрд рублей (по оптимистичному варианту). Однако есть и пессимистичные прогнозы — 8 млрд рублей.

Второй важной сферой приложения банковских усилий сегодня называется малый и средний бизнес. В частности, Сбербанк уже готовится к запуску программы «кредитная фабрика» для кредитования малого бизнеса (предприятия с годовым оборотом до 60 млн рублей) на сумму до 1 млн рублей. По новому проекту «Простые кредитные продукты» в рамках стратегической программы «Кредитные продукты и технологии для малого бизнеса» у малых компаний расширяются возможности выбора условий: в том числе графика погашения кредита равными долями либо аннуитетными платежами, возможность получения кредитных ресурсов как на расчётный счёт, так и по вкладу. Анжелика Рогожкина говорит, что выход из кризиса предприятий малого бизнеса иллюстрирует положительная динамика в этом банковском сегменте. Так в первом квартале текущего года Сбербанк прокредитовал 89 клиентов (год назад — 62). Наблюдает-III»

и работы с плохими долгами, и не испытывают проблем с свободной ликвидностью. Тем не менее, подчёркивает он, пока не следует торопиться с переходом к следующей после кризиса стадии — восстановлению провизий. «Ожидаем, что темпы роста в 2011 году сохранятся на низком уровне, около 15% по корпоративному кредитному портфелю против 12-13% в этом году. Это не те темпы роста, которые позволяют увеличить маржу и, кроме того, слабый рост происходит в условиях низкого темпа роста экономики, поэтому вопрос управления рисками по-прежнему остаётся актуальным», — сказал Рушан Хвесюк.

Директор Центра маркетинговых исследований ВТБ24 Дмитрий Лепетиков, однако, прогнозирует, что в 2011 году кредитный портфель вырастет в среднем на 20%, примерно на столько же вырастет и портфель депозитов. «Страна выходит из кризиса, растут доходы населения, инфляция ориентировочно останется на уровне 2010 года, процентные ставки по банковским продуктам сейчас достаточно низкие (приемлемые для обеих сторон). Кроме того, для сегодняшней России характерна существенная недокредитованность населения. Уровень доходов населения позволяет рассчитывать, что мы можем выдавать кредитов в 3-4 раза больше, чем сейчас», — полагает Дмитрий Лепетиков.

Более лояльные условия, приемлемые ставки по кредитам как для населения, так и для корпоративного сектора в 2010 году и сегодня по сравнению с тем, что было год назад — об этом говорят представители всех банков. Однако дабы не допустить возникновения очередных проблем с возвратом кредитов, их обслуживанием, банки заявляют о неких процентных паузах. Дальнейшее упрощение условий и снижение ставок, по мнению банкиров, возможно лишь в конкурентных секторах (такое в Кузбассе



## СИБПРОМЛИЗИНГ — ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ!

ООО «Сибпромлизинг» стремится к активному расширению своей деятельности, приглашая все заинтересованные организации к долгосрочному и взаимовыгодному сотрудничеству.

**Наша цель** — развивать реальный сектор экономики Кузбасса и России, усиливать предпринимательскую активность населения, повышать конкурентоспособность и инновационность российских предприятий.

ООО «Сибпромлизинг» это динамично, быстро развивающаяся компания на рынке лизинговых услуг Кузбасса. Круг наших деловых партнеров постоянно расширяется, ежемесячно увеличивается количество заключенных лизинговых договоров, высокими темпами укрепляется стабильность и эффективность нашей компании.

Но не только это делает компанию ООО Сибпромлизинг привлекательной для наших клиентов — выгодные и понятные условия лизинга, персональный, высококвалифицированный менеджмент, налаженные контакты с поставщиками техники и оборудования, а также другие приятные особенности деятельности нашей компании делают нас надежным и удобным партнером.

Наша компания специализируется на оказании широкого спектра лизинговых услуг, включающие в себя следующие сферы деятельности:

#### Транспорт и спецтехника

- Пассажирский транспорт;
- Грузовой транспорт;
- Сельскохозяйственная техника;
- Горно-транспортная техника
- Строительная техника, включая строительную и дорожно-строительную спецтехнику;

#### Оборудование

- Торговое оборудование;
- Технологическое оборудование;
- Медицинское оборудование
- Оборудование для угольной промышленности;
- Оборудование для автосервисов.

#### Недвижимость

- Коммерческая недвижимость;
- Земля (кроме земель с/х назначения)

#### Условия лизинга для наших клиентов

- Срок лизинга:** от 12 до 60 месяцев
- Авансовый платеж:** от 10 до 40 % от стоимости имущества
- Комиссии** — не предусмотрены
- Срок рассмотрения заявки** 1 рабочий день
- Удорожание стоимости предмета лизинга** — от 6 % в год

650036, г. Кемерово, ул. Терешковой, 41 б офис 205/2

тел.: 8(3842)345-312, 345-313, 345-314

электронная почта: sibpromleasing@mail.ru сайт: sibpromleasing.com

ся, в частности, активизация в кредитовании сделок на приобретение коммерческой недвижимости. За первый квартал текущего года было выдано 11 кредитов на сумму 98,5 млн рублей (год назад всего один кредит на 5,7 млн рублей).

Кемеровское отделение Сбербанка продолжает сотрудничество с Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области. Объем кредитов, выданных под поручительство Фонда, за первый квартал текущего года вырос почти в 5 раз в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. На приток клиентов «регионального бизнеса» в Сбербанке рассчитывают и когда говорят о развитии лизинга. С весны этого года дочерняя структура банка «Сбербанк Лизинг» открыла свои подразделения в Кемерове и Новокузнецке. По словам Анжелики Рогожкиной, этот продукт был знаком крупным корпоративным клиентам банка. С привлечением же филиалов банк рассчитывает охватить и другой сегмент рынка.

О снижении процентных ставок и появлении специальных программ для малого бизнеса на этом рынке говорят и в ВТБ24. «Как и прежде ВТБ24 кредитует субъекты малого бизнеса по разным схемам кредитования, находя наилучшее решение для клиентов. Дополнительно, в целях поддержки субъектов малого бизнеса, не имеющих возможности своевременно выполнять обязательства по кредитам ВТБ24, в банке внедрена новая программа «Витрина залогового имущества», которая предполагает предоставление льготного кредита покупателю имущества, находящегося в залоге у банка и выставленного собственником на продажу», сообщил «Авант-ПАРТНЕРУ» представитель банка. Линейка банковских продуктов только для предприятий малого и среднего бизнеса включает в себя восемь видов кредитов, три вида депозитов, банковские гарантии, специальные программы «Залоговая ярмарка» и программу лояльности, перечисляет предложения «Промсвязьбанка» для малого бизнеса Ольга Гайнетдинова.

И даже, если иные банки подчеркивают свои особые подходы к кредитованию бизнеса, на поверку получается, что именно малый и средний бизнес банки рассматривают в качестве перспективного сегмента. По словам Павла Галана, МДМ Банк фокусируется на развитии отношений с клиентами из стратегических отраслей, которые оцениваются как наиболее перспективные для инвестиций и развития партнерства: это автомобильный и продуктовый ритейл, медицинский бизнес, производство питьевой воды и инфраструктурное строительство.

### СТАВКА НА КЛИЕНТА

Главный резерв для дальнейшего роста банковской системы Дмитрий Лепетиков видит в развитии банковских услуг и совершенствовании системы обслуживания клиентов. «К сожалению, в России мы пока наблюдаем низкий процент проникновения интернет-банкинга среди населения. Хотя проникновение самого Интернета сейчас идет достаточно быстро. Необходимо развивать дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг. Будущее сегодня за теми банками, которые будут активно развивать дистанционный сервис, комиссионные услуги. Именно такие банки получают шанс укрепить свое рыночное положение», — считает он.

Пожалуй, активней остальных о клиентоориентированности бизнеса сегодня говорит Сбербанк РФ. «Сейчас для Сбербанка на первое место выходит качество обслуживания клиентов. Удовлетворенность клиентов — задача номер один. И мы используем различные механизмы оценки сервисного поведения каждого работника. Создали клиентский клуб, члены которого высказывают свои замечания и пожелания к работе наших офисов. И, я думаю, многие уже заметили ряд изменений в нашей работе. Обслуживание в наших отделениях стало более ритмичным. Внедрение электронных очередей, появление клиентских менеджеров во многом уже сейчас способствуют тому, чтобы в наших офисах не скапливались очереди», — замечает Анжелика Рогожкина.

По мнению Павла Галана, сейчас на первый план для банков, безусловно, выходит качество обслуживания и персональный подход к ключевым клиентам: «Так, в МДМ Банке введён институт персональных менеджеров, которые целенаправленно работают со своими постоянными клиентами и полностью решают их потребности в комплексном банковском обслуживании. Менеджер банка становится личным финансовым консультантом клиента и сопровождает его на протяжении всего времени партнерства с банком с момента первого обращения». А Ольга Гайнетдинова соединяет качество обслуживания и предлагаемых продуктов: «Являясь клиентоориентированным банком, мы постоянно расширяем, исходя из потребностей клиента, продуктовую линейку, функционал услуг дистанционного банковского обслуживания».

Сегодня банкиры говорят, что, решив основные кризисные проблемы с ликвидностью, сохранив свои позиции на рынке, улучшив качество кредитного портфеля, они готовы к новому витку финансовой активности. При этом не прогнозируют ухудшение условий для кредитования в этом году. Клиентам же, как бизнесу, так и населению, видимо, остаётся только проверить это на практике. ■



# БАНКАМ ВЫГОДНО, ЧТОБЫ НАСЕЛЕНИЕ ЖИЛО ХОРОШО

Алексей Харитонов, Управляющий Кредитно-Кассового офиса ЗАО НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК СБЕРЕЖЕНИЙ рассказал, почему коммерческие организации помогают детям и бюджетникам.



— Алексей, зачастую деятельность коммерческих организаций и общественно полезная деятельность противопоставляются. Согласны ли вы с этим мнением?

— Банки развиваются лишь в социально благополучном обществе. Они и сами положительно влияют на развитие общества, повышая качество жизни населения. Ведь благодаря тем же потребительским кредитам обычные люди могут больше купить. Особенно это важно для работников бюджетной сферы, ведь уровень их доходов на сегодняшний день не так высок. На эту категорию россиян и направлена деятельность Национального банка сбережений. Между тем, важен и общий уровень социального комфорта, и мы заинтересованы в его росте. Это оснащенные больницы, конкурсы для детей, интересные музеи...

— Как Национальный банк сбережений реализует свою позицию на деле?

— В городе Кемерово мы организовали конкурс детских рисунков под названием «Нарисуй свой город». Желающих принять участие в конкурсе среди школьников было очень много. Нашу инициативу поддержало управление образования, а так же руководители образовательных учреждений. Целью конкурса было воспитание у ребят чувства гражданской ответственности и любви к Родине и своему городу.

— Подобные мероприятия проводятся только в Кемерово?

— В нашей области мы работаем не только в областном центре, но и в южной столице — Новокузнецке. Там недавно состоялся заключительный гала-концерт 18-го фестиваля детского и юношеского творчества «Хрустальная капелка». Организатором фестиваля выступил детско-юношеский центр «Орион», а банк стал партнером мероприятия, предоставив его участникам призы. Стоит ли объяснять, насколько важно внимание к ребятам, для которых был устроен этот праздник? Ведь среди участников фестиваля не только ученики средних школ и городских дошкольных учреждений, но и воспитанники школ-интернатов, детских домов.

— Осуществляет ли банк общественно полезную деятельность в других регионах России?

— Национальный банк сбережений реализует программу кредитования бюджетников в 27 регионах нашей страны, и везде мы стараемся занимать позицию социально ответственного бизнеса. Среди социально значимых проектов банка — шефство над Ивановским детским домом, традиционное спонсорство кинофестиваля им. А. Тарковского, участие в проекте правительства Ивановской области по восстановлению и реконструкции местного аэропорта. В прошлом году с нашей поддержкой была открыта новая экспозиция Вятского Палеонтологического музея в Кирове. В Нижегородской области мы ведем сбор средств в помощь детям с ограниченными возможностями. Участие в подобных проектах для нас не является единственным жестом доброй воли. Это постоянная непрекращающаяся работа, от которой мы не собираемся отказываться в будущем.

— Всегда ли ваша социальная активность встречает поддержку со стороны властей?

— Практически всегда. Так, Кировская область присоединилась к Программе кредитования бюджетников на высшем уровне — подписано соглашение с Правительством области. Заключены соглашения с администрацией также в Ивановской области и в Набережных Челнах. В Кемеровской области мы, к сожалению, не сразу включились в социальную активность — помешала некорректная информация о Программе, прошедшая в ряде СМИ. Но теперь все это в прошлом, и мы рассчитываем стать достойным, социально-активным жителем области, о чем свидетельствуют проекты, в которых мы принимаем участие.

— Что лично вас побуждает участвовать в социальных проектах банка?

— Я не разделяю свою работу и социально направленную деятельность банка.

Обращаясь в финансовое учреждение, человек обращается не к зданию, не к организации, а к человеку. В нашем случае этот человек — представитель Программы кредитования.

За банком стоят живые люди, и люди эти испытывают радость, сочувствие, сострадание. Именно эти чувства, в первую очередь, и побуждают помогать детям, бюджетникам, пенсионерам.



# БАНК ВТБ: ОБСЛУЖИВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

Одна из особенностей развития экономики в посткризисный период заключается в том, что именно в это время многие предприятия, ведущие внешнеэкономическую деятельность, возобновляют прежние деловые отношения с партнёрами за рубежом и активизируют работу по установлению новых международных связей. Такое сотрудничество часто требует профессионального банковского сопровождения заключаемых сделок.

Обслуживание внешнеторговых операций является одним из ведущих направлений деятельности банка ВТБ, так как с момента основания он был ориентирован на внешнеэкономическую деятельность. ВТБ является универсальным финансовым институтом и предлагает своим клиентам комплексное обслуживание внешнеторговых сделок, которое включает широкий спектр продуктов и услуг, принятых в международной банковской практике.

## АККРЕДИТИВ КАК КОМПЛЕКС ГАРАНТИЙ

Применение аккредитивов ставит главной задачей обеспечение максимальных гарантий сторон-участников внешнеэкономической деятельности и сведение до минимума коммерческих рисков, поэтому всё большее число участников ВЭД при выборе формы расчётов по договорам поставок предпочитают аккредитивы.

В зависимости от вида аккредитива, данный продукт может обеспечивать клиента независимой банковской гарантией платежа, гарантией выполнения требований валютного законодательства стран-участников сделки, гарантией соблюдения сроков отгрузки товара, гарантией правильного оформления коммерческих документов и т.д.

Применение аккредитивов во внешнеторговом обороте регулируется «Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов», раз-

работанными и утвержденными Международной торговой палатой (МТП).

## УДОБСТВО ДЛЯ ПОСТАВЩИКА

Если говорить о такой сфере деятельности, как поставка за рубеж угля и продуктов его обогащения и переработки (а доля его оборота в общем объёме экспорта предприятий Кузбасса составляет сегодня 72,2%), то для игроков этого рынка наиболее актуален экспортный аккредитив ВТБ. В чём же его конкретные преимущества?

Во-первых, он обеспечит экспортёра независимой банковской гарантией платежа. Во-вторых, экспортёр, получив открытый аккредитив, обеспечивает себе гарантию того, что покупатель не откажется от согласованной поставки. В-третьих, такой способ банковского оформления платежа будет свидетельствовать о выполнении импортёром всех требований валютного законодательства.

Использование аккредитива ВТБ даёт экспортёру большие возможности по поиску новых контрагентов, которые соглашаются на сотрудничество с неизвестными партнёрами только благодаря статусу банка-экспортёра.

## ТО, ЧТО НУЖНО ИМПОРТЁРУ

Предприятиям, которые преимущественно заняты импортом товаров из-за рубежа, банк ВТБ может предоставить импортный аккредитив. Особенно актуальным это может стать для импортёров дорогостоящего оборудования, например, горношахтного.

Импортный аккредитив ВТБ способен надёжно защитить интересы импортёра:

- гарантирует соблюдение сроков отгрузки товаров, выполнения работ или услуг;

- контролирует правильность оформления и своевременность предоставления иностранной фирмой-экспортёром коммерческих документов, необходимых для ввоза на территорию РФ и надлежащего таможенного оформления импортируемых товаров, в том числе получения различного рода сертификатов;

- предоставляет возможность осуществлять комплексные расчёты по контракту и контролировать сроки исполнения комбинированных сделок;

- даёт возможность предоставления отсрочки платежа до полного запуска оборудования в эксплуатацию и получения прибыли.

Импортный аккредитив — хорошая альтернатива авансовому платёжу. Получив открытый в его пользу аккреди-

## Пример схемы проведения аккредитивных операций



тив, клиент приобретает достаточные гарантии своевременной оплаты поставленных товаров. Кроме того, замена авансового платежа аккредитивом позволяет избежать разрыва между датой платежа и датой поставки.

## КОГДА ПРАВ ЛИШЬ КЛИЕНТ БАНКА

В современной практике большое распространение и популярность получил такой банковский продукт как безотзывный аккредитив.

Главным преимуществом безотзывного аккредитива перед другими заключается в том, что банк не может изменить или аннулировать обязательства без согласия бенифициара (экспортёра, в пользу которого открывается аккредитив). При этом платеж по аккредитиву не зависит от согласия импортёра на оплату товара. Это предоставляет экспортёру гарантии того, что от поставленного им товара уже не откажутся, а кроме того, как и в предыдущих случаях, даёт уверенность в том, что все требования валютного законодательства страны-партнёра полностью выполнены.

По оценкам специалистов, этот вид аккредитива особенно актуален для тех, кто ведёт свой бизнес, заключая контракты с компаниями государств, переживающих валютно-финансовые трудности. Как показы-

вает практика, банки развивающихся стран погашают задолженность по открытым безотзывным аккредитивам в первую очередь.

## УДОБНАЯ РАССРОЧКА

Объём банковских документарных операций год от года растёт, как на мировом, так и на российском рынках. Это обусловлено тем, что операции, осуществляемые с помощью таких платёжных средств как аккредитивы, значительно снижают финансовые издержки клиентов банков. Таким образом, банковский аккредитив вполне можно рассматривать не только как метод платежа в торговых операциях, но и как инструмент торгового финансирования. Одним из примеров такого использования документарных продуктов ВТБ может являться аккредитив с отсрочкой платежа.

Главное преимущество этого аккредитива в том, что помимо экономии времени, затрачиваемого на сделку, он обеспечивает и экономию финансовых средств. Дело в том, что аккредитив с отсрочкой платежа обходится клиенту гораздо дешевле, чем те кредитные ресурсы, которые он мог бы привлечь при помощи обычного кредитования. Механизм этого банковского продукта работает таким образом, что клиент банка ВТБ производит оплату не путем банковского

перевода, а через аккредитив. Соответственно, иностранный поставщик при полном выполнении условий контракта и условий аккредитива получает деньги за поставленный товар непосредственно в банке. Клиент банка ВТБ при этом пользуется рассрочкой иностранного банка, а это, в свою очередь, позволяет увеличить время на погашение платежа, иногда даже на достаточно длительный срок.

## УРОВЕНЬ БАНКА — УРОВЕНЬ УСЛУГ

По объёмам продаж продуктов документарного бизнеса ВТБ сегодня уверенно входит в число лидеров среди российских банков. Важнейшую роль в этом играет наличие разветвлённых корреспондентских сетей, работающих по всему миру, и оценка международных рейтинговых агентств, которые традиционно относят ВТБ к высшей группе надёжности. Кроме того, специализация банка, работающего с представителями крупного и среднего бизнеса, помогает учитывать любые индивидуальные потребности своих клиентов. В сегодняшней обстановке, когда международные связи выходят на новый уровень развития, такой подход к делу позволяет клиентам ВТБ развивать международный бизнес с максимальной скоростью и выгодой для себя.

# СТРАХОВАНИЕ ВОЗВРАЩАЕТ УТРАЧЕННОЕ

По итогам 2010 года страховой рынок Кемеровской области впервые после кризиса показал рост, увеличившись на 6,3% (без учёта ОМС). Но пока рано говорить о его полном восстановлении. Продажи частично восстановились как в розничном, так и в корпоративном сегментах, но на докризисный уровень сбора страховой премии отрасль так и не вышла, а рост обеспечивают, прежде всего, те виды страхования, которые значительно всего «падали» с приходом кризиса.

## НЕПОЛНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

Почти 5,47 млрд рублей страховой премии (без учёта обязательного медицинского страхования, ОМС) собрали страховые компании на территории Кемеровской области по итогам 2010 года, по данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН). Это на 6,3% превышает аналогичный показатель 2009 года. Хотя в 2010 году рынок вновь стал расти (по итогам 2009 года, напомним, произошло констатировать падение почти на 10%), докризисные темпы роста ещё не достигнуты. Так, в 2008 году объём премии (без ОМС) вырос на 12,2% по отношению к предыдущему периоду, в 2007 году рост составил 16,9%, а наиболее динамично рынок рос в 2006 году, увеличившись за год на треть.

Необходимо отметить, что страховой рынок Кемеровской области в прошлом году рос медленнее, чем рынок Сибирского федерального округа (СФО) в целом, который увеличился на 10,1% по отношению к предыдущему году. При этом в шести субъектах СФО из двенадцати темпы роста страхования были выше, чем в Кузбассе. Судя по статистике ФССН, в большинстве случаев это можно объяснить более глубоким падением сборов в этих регионах по итогам 2009 года.

Наиболее значительный рост в Кемеровской области в 2010 году — на 32% — показало страхование жизни, страхование ответственности (на 24,8%) и личное страхование (на 24%). Обязательные виды медицинского и автострахования выросли на 6,5% и 5,1% соответственно. Рынок имущественного страхования потерял 7,8% по сравнению с объёмом страховой премии 2009 года. Объём выплат по итогам 2010 года, по сравнению с предыдущим периодом, уменьшился незначительно (на 1,5%), коэффициент выплат составил 55,5%. На 13% уменьшился объём выплат по страхованию жизни, на 7% — по имущественному страхованию. По ОСАГО и страхованию ответственности этот показатель изменился незначительно (снижение составило около 1%). Рост выплат произошёл по личному страхованию и ОМС (4,3% и 7,8% соответственно).

Впрочем, наиболее значительно выросшие за прошлый год виды страхования сильно падали в 2009 году. Например, рынок страхования жизни резко сократился в 2009 году на 40% (до 163,306 млн рублей с 278,451 млн по итогам 2008 года). Докризисного уровня в прошлом году он не достиг: объём премии составил лишь 215,491 млн рублей, хотя и такой рост нельзя

не признать весьма значительным. Вероятно, свою роль сыграло восстановление банковского кредитования, но страховщики называют также и другие причины.

«Не исключено, что отчасти активный рост рынка страхования жизни можно объяснить схемным страхованием, — рассказывает директор Кемеровского филиала ОСАГО «Ресо-Гарантия» Наталья Владыкина. — Наконец, крупные предприятия стали чаще страховать по рисковому страхованию жизни своих сотрудников, занятых на опасных производствах — если раньше в экстренных случаях можно было из бюджета компании выделить материальную помощь, то сегодня все понимают, что в трудные времена эти деньги взять будет просто неоткуда. Сегодня к нам обращаются за таким страхованием строительные фирмы, угольные компании. По тем же причинам люди сами всё чаще начинают задумываться о завтрашнем дне, о накоплениях на случай непредвиденных ситуаций. Известно, что накопительное страхование жизни — один из самых надёжных способов сохранения средств: с банковского счёта сбережения всегда можно снять, а расторгнуть договор накопительного страхования без потерь не удастся. Это заставляет

людей быть более дисциплинированными в финансовом отношении».

По словам директора Кемеровского филиала группы «Ренессанс страхование» Сергея Соколова, к концу 2010 года приблизился к докризисному уровню рынок добровольного медицинского страхования (ДМС): «Во время кризиса работодатели были вынуждены урезать расходы на персонал и значительно сократили объёмы предоставляемого сотрудникам медицинского страхования. В прошлом году мы наблюдали обратную тенденцию: постепенно работодатели начали возвращать ДМС в соцпакеты и пересматривать урезанные программы в сторону расширения».

Рынок добровольного страхования ответственности в Кемеровской области невелик (по итогам 2010 года 63,75 млн рублей), но его рост на 24,8% произошёл после падения в 2009 году на 11,6%. Это увеличение произошло на фоне подготовки рынка к введению с 2012 года нового закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». В настоящее время компании активно набирают клиентскую базу, но, как признаются страховщики, пока тарифы по данному виду на рынке низкие — этим и объясняются скромные объёмы страховых сборов. По оценке Сергея Соколова, в числе причин роста объёма премии страховщиков по этому виду — небольшой лимит по ОСАГО, в связи с чем всё большее число автовладельцев подстраховывают себя ещё и добровольным полисом: «В Минфине обсуждаются поправки к закону об ОСАГО, связанные с увеличением тарифов, потому как ни для кого не секрет, что существующих лимитов давно не хватает. С этим и связан значительный рост страхования ответственности: автовладельцы все чаще вместе с полисом ОСАГО приобретают полис ДАГО (добровольная автогражданская ответственность)». По словам страховщиков, наиболее востребованным продуктом по-прежнему остаётся автострахование, резко пошло вверх автокредитование и, соответственно, продажа полисов через дилерские каналы.

Хотя личное страхование и выросло по сравнению с предыдущим периодом в Кузбассе почти на четверть, но объёмы предкризисного 2008 года превысило ненамного, менее чем на 2% (с 1,84 млрд. рублей до 1,87 млрд.).

Отметим также, что имущественное страхование, хотя и было одним из лидеров 2009 года по падению

(сборы снизились почти на 12%, в денежном выражении — на 270,5 млн рублей), но не только не вышло на докризисный уровень, но и продолжило в прошлом году снижение (на 7,8% по отношению к предыдущему году). Вероятно, это объясняется ещё не в полной мере восстановившимся кредитованием, поскольку активный рост этого вида эксперты связывали именно с залоговым кредитованием. «Защита своих имущественных рисков с помощью страхования так и не стало нормой жизни ни среди простых граждан, ни среди предпринимателей, — поясняет продолжившее падение имущественного страхования Наталья Владыкина. — К тому же в кризис банки начали выдавать кредиты без залога. Сейчас залоговое страхование возвращается, банки вновь ужесточают требования. Определённые шаги в развитии имущественного страхования делаются и на законодательном уровне — к примеру, готовится закон о противопожарном страховании».

## СМЕНА ЛИДЕРОВ

Пятёрку лидеров на региональном рынке покинула в 2010 году по причине банкротства компания «ЖАСО-М», вместо неё пятую позицию в рейтинге по объёму страховых сборов заняла «Военно-Страховая компания», поднявшись за год на три ступени выше. В остальном состав «первой пятёрки» остался прежним, хотя игроки и поменялись местами. Это произошло с компаниями «Росгосстрах» и «Ингосстрах» (теперь они занимают 1 и 2 места соответственно), «Сибирский Дом Страхования» (бывшая «Губернская страховая компания») и «Сибирский Спас» (теперь 4 и 3 места соответственно). На 2 ступени (с 10 на 8) поднялась компания «Сибирь». С 21 места на 9 взлетела компания «Согласие», с 12 на 10 переместилась «Дженерали ППФ Страхование жизни».

Как известно, согласно законодательным изменениям к 1 января 2012 года страховые организации должны будут увеличить размер уставного капитала. Так, минимальный уставной капитал для медицинских страховых компаний повышается до 60 млн рублей, для страховщиков имущественного до 120 млн рублей, для страховщиков жизни до 240 млн рублей, для компаний с лицензиями на перестрахование — до 480 млн рублей. Ожидается, что это приведёт к изменениям на страховом рынке, причём сократиться число страховщиков может именно за счёт небольших региональных компаний. В центральной



## ПЕРЕВЕРНИТЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ЛИЗИНГЕ

Руководители предприятий ведущих отраслей российского производства доверяют нам развитие бизнеса, потому что мы стараемся понять и учесть особенности каждого проекта и верим, что этот подход делает нас надёжным и профессиональным партнёром.

7,2 млрд рублей — стоимость реализованных лизинговых проектов «ДельтаЛизинг» в 2010 г.



[www.deltaleasing.ru](http://www.deltaleasing.ru)

Предварительное on-line одобрение заявки на лизинг в течение 15 минут.

8-800-2000-180  
единая справочная служба (звонок по России бесплатный)

**Таблица 1: 10 КРУПНЕЙШИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ОБЪЁМАМ ВЗНОСОВ В 2010 ГОДУ (МЛН РУБЛЕЙ)**

№	Название	Город	Итого (кроме ОМС)	В том числе по договорам				
				Страхование жизни	Личное страхование	Имущественное страхование	Добровольное страхование ответственности	ОСАГО
Всего по региону			5467,8	215,5	1877	1874	63,7	1417,4
1	Росгосстрах	Люберцы	731,2	0,074	53	246,1	16,2	414,7
2	Ингосстрах	Москва	465,5	0	29,8	353,8	5,7	76,2
3	Сибирский Спас	Новокузнецк	439,4	0	361	39	1,7	37,7
4	Сибирский Дом Страхования	Кемерово	388	0	34,3	75,8	4,7	273
5	Военно-Страховая компания	Москва	260,7	0	85,9	125,5	10,3	39
6	Уралсиб	Москва	230,3	0	57,8	112	1,7	58,6
7	Коместра	Кемерово	215,5	0	185,4	28,8	1,3	0
8	Сибирь	Кемерово	186,3	0	186,3	0	0	0
9	Согласие	Москва	165,3	0	75,4	70,2	1,3	18,3
10	Дженерали ППФ Страхование Жизни	Москва	165,2	43,9	121,4	0	0	0

Источник: Федеральная служба страхового надзора



спонсор рубрики

прессе приводились прогнозы главы Федеральной службы страхового надзора (ФССН) Александра Ковалева о сокращении страховых компаний в России на 60% к 2012 году. По словам начальника управления ценных бумаг и страхового рынка администрации Кемеровской области Нэллы Малютиной, относительно кузбасского регионального рынка делать прогнозы ещё рано: «Страховщики в настоящее время работают над этим. Кто-то ищет инвестиции для увеличения уставного капитала, кто-то, возможно, продается более крупному игроку».

Между тем, согласно опубликованным в начале мая Агентством страховых новостей результатам анализа государственного реестра страховщиков, на 31 марта текущего года уставные капиталы двенадцати кузбасских компаний не достигли до новых требований. Среди них четыре медицинские компании (ЗАО «Сибирский Спас-Мед», ООО «ЦМС», ООО «ЖСО-Медицина» и ООО «СДС-Медицина»); пять страховщиков имущества (ООО «Компания промышленно-торгового страхования», ООО «Сервис-Траст», ООО «АСКО-ПРОФ», ООО «Кузнецкая Страховая Компания» и ООО «Отчизна»); два страховщика жизни (ЗАО «Сибирский Спас-Жизнь», ЗАО «Сибирская страховая компания») и одна компания сочетающая страхование с перестрахованием — ООО «Сибирский Дом Страхование». Их совокупный дефицит капитала составляет более 1 млрд рублей. Отметим, что перечисленные компании занимают порядка 8,4% регионального страхового рынка по итогам 2010 года, в том числе 6,4% рынка

обязательного медицинского страхования и 33,9% рынка страхования жизни. Один из страховщиков, ООО «Сибирский Дом Страхование», занимает по данным 2010 года четвёртое место в рейтинге по объёму страховой премии в Кемеровской области.

#### ЗА ДОЛЮ НА РЫНКЕ

По поводу методов завоевания клиентов и доли на рынке страховщики до сих пор отмечают проблему демпинга на региональном рынке. «Сегодня страховщики фактически делятся на две группы — компании с взвешенной ценовой политикой и компании, живущие по правилам «кэш-андеррайтинга», то есть ценовой политики, направленной на привлечение наличных денег для обслуживания интересов своих акционеров или для раздувания портфеля в рамках предпродажной подготовки», — рассказывает Сергей Соколов. — Если первая группа обладает достаточными средствами и резервами для выполнения взятых на себя обязательств, то у второй группы дела обстоят хуже. Страхование — из-за специфики бизнеса — реагирует на экономическую конъюнктуру с некоторым опозданием. Поэтому компании, ориентированные на кэш, только в начале 2010 года увидели «результаты» своей политики в кризисный 2009: убыточность выросла до критических значений. Это привело к росту тарифов в этих компаниях, проблемам с урегулированием убытков и выплат».

Что касается страховых прогнозов на текущий год, то их эксперты основывают на росте продаж машин, увеличении объёмов строительства

жилья и других признаках восстановления экономики. «Уже весной 2010 года мы увидели возвращение наших клиентов к докризисным программам риск-менеджмента и наполнению соцпакетов», — рассказывает Сергей Соколов. — Снова обострилась конкуренция на рынке труда, начали расти зарплаты и, соответственно, потребление. Рост числа договоров страхования жизни говорит о восстановлении потребительского кредитования и ипотеки. Ипотека может вырасти в 2011 году на 15% к показателю 2010 года, также как и страхование жизни заемщиков. С возвращением конкуренции на рынке труда и возвращением на докризисный уровень наполнения соцпакетов начнет расти и добровольное медицинское страхование (по моим оценкам, на 10-12%). В целом в 2011 году рост страхового рынка может составить 15%, что достаточно близко к докризисным показателям уровня роста (17-18%). Но, думаю, докризисных темпов прироста рынка мы достигнем не раньше 2012-2013 годов. «Драйвером» до введения новых видов страхования останется КАСКО, которое имеет все шансы показать до 20% роста. Большие надежды мы связываем с прямым страхованием. Этот сегмент очень быстро растёт. Лет через пять на direct insurance будет приходиться около 30% от объёма всех премий в автостраховании. В 2012 году росту будет способствовать вступление в силу закона о страховании опасных объектов. Кроме того, не исключено, что появятся и другие новые обязательные виды, которые традиционно служат катализатором для развития добровольных видов». ■

# АНДРЕЙ МАРТЬЯНОВ:

## «КОМПАНИИ ГРУППЫ «МАКС» – ПРОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ, ВЫСОКАЯ ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ И ДОВЕРИЕ КЛИЕНТОВ»

*Весной традиционно подводятся финансовые итоги ушедшего года, который не был простым для страхового рынка России, но дал нашей компании возможность продемонстрировать один из самых значительных темпов роста на рынке. По результатам 2010 года Группа достигла рекордных показателей по объемам собранной страховой премии за всю свою историю.*

Страховые премии компаний ЗАО «МАКС» и ЗАО «МАКС-М» выросли по сравнению с 2009 годом, соответственно, на 32% и 6% и достигли 81 млрд рублей, что на 7 млрд рублей превышает аналогичный показатель 2009 года.

Залогом успеха компании стали взвешенные управленческие решения, искренняя заинтересованность каждого сотрудника компании в результате, стремление к общей цели — лидерству на страховом рынке страны. Компаниями группы «МАКС» завоеваны прочные позиции — мы обладаем высокой деловой репутацией среди страхового сообщества, заслуженно пользуемся доверием клиентов и партнеров федерального уровня.

Существенного роста удалось добиться в таких видах страхования, как страхование от несчастных случаев, добровольное медицинское страхование, обязательное личное страхование, имущественное страхование автотранспорта, обязательное страхование гражданской ответственности, страхование воздушного транспорта (каско и ответственности), страхования сельскохозяйственных рисков.

Наша команда пополнилась новыми профессиональными кадрами, в структуре компании появились новые Дирекции и Департаменты.

В конце 2010 года было принято решение о создании Департамента по работе с партнерами, одним из ключевых направлений которого является работа с банками и лизинговыми компаниями. Первоочередные задачи, которые были поставлены перед новым Департаментом — получение аккредитации для работы с новыми банками-партнерами, а также реализация, совместно со Сбербанком России (ОАО) двух масштабных проектов: страхования жизни и здоровья вкладчиков и страхования объектов залога при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса.



Исполнительный директор ЗАО «МАКС»  
Андрей Мартьянов

Начала работу новая Дирекция сельскохозяйственного страхования. В 2010 году по этому виду было заключено в 2,5 раза больше договоров, площадь застрахованных сельхозкультур увеличилась в 3 раза, объём собранной страховой премии возрос в 1,5 раза. Страховщик вошёл в тройку компаний, выплативших наибольшую сумму страховых возмещений аграриям нашей страны, понесшим убытки во время засухи 2010 года.

Ответственная позиция компании при урегулировании убытков 2010 года не осталась незамеченной аграриями, которые и в этом году доверили свои риски ЗАО «МАКС». На субсидирование страховых взносов в 2011 году государство планирует потратить до 5 млрд рублей. Это, несомненно, послужит стимулом для развития данного вида страхования. В планах Дирекции — активизация работы с крупными агропромышленными холдингами по всем видам страхования.

Активно развивает новое для компании направление Дирекция авиационного страхования под руководством С.Н. Краснова.

Менее чем за год работы подразделение показало отличные результаты, выполнив годовой план, и привлекло к сотрудничеству ряд стратегически важных для компании клиентов.

У компании очень амбициозные планы на 2011 год, предполагающие рост объёмов бизнеса более чем на 50% и увеличение прибыльности за счёт диверсификации видов страхования, разработки и внедрения новых продуктов с нашими ключевыми партнёрами.

Мы делаем ставку на развитие существующих и поиск новых каналов продаж, включая прямые продажи в офисах, разработку специальных программ и маркетинговых мероприятий, комплексных программ страхования для клиентов — юридических лиц. Больше внимания мы будем уделять обучению и регулярной аттестации продавцов, контролю за внедрением новых продуктов. Уверен, что перечисленные меры позволят нам достичь плановых результатов в 2011 году и подтвердить статус клиентоориентированной компании.

Телефоны и адреса наших офисов в Кемеровской области:

650070, г. Кемерово,  
ул. Тухачевского, 40, тел.: 56-80-02

652500, г. Ленинск-Кузнецкий,  
пр. Кирова, 51, тел.: 7-10-51

654000, г. Новокузнецк,  
пр. Металлургов, 39, тел.: 74-79-74



**Таблица 2: 10 КРУПНЕЙШИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ОБЪЁМАМ ВЫПЛАТ В 2010 ГОДУ (МЛН РУБЛЕЙ)**

№	Название	Город	Итого (кроме ОМС)	В том числе по договорам				
				Страхование жизни	Личное страхование	Имущественное страхование	Добровольное страхование ответственности	ОСАГО
Всего по региону			3035,5	135,5	1019	962,2	5,2	896,6
1	Росгосстрах	Люберцы	323,2	0,273	10	72,4	0,539	239,9
2	Ингосстрах	Москва	283,1	0	29,9	210,6	0,211	40
3	Сибирский Спас	Кемерово	255	0	22	28,4	0,203	204,4
4	Сибирский Дом Страхования	Новокузнецк	229,2	0	205,6	3,2	0,001	20,3
5	Военно-Страховая компания	Москва	197,9	0	50,4	95,2	0,075	52,1
6	Уралсиб	Москва	176,8	0	0	176,8	0	0
7	Коместра	Кемерово	139,2	0	119,4	19,7	0,038	0
8	Сибирь	Кемерово	133,6	0	133,6	0	0	0
9	Согласие	Москва	113,8	9,3	3,5	57,3	1,3	42,3
10	Дженерали ППФ Страхование Жизни	Москва	103,9	0	44,1	42	1	16,7

Источник: Федеральная служба страхового надзора



спонсор рубрики

# ЕВГЕНИЙ ОБЛОВ:

## «МНЕ НРАВИТСЯ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС»



*Вопреки стремлениям многих современных карьеристов, управляющий операционным офисом «Кемеровский» Альфа-Банка Евгений ОБЛОВ променял столицу на Кузбасс и ничуть не жалеет об этом. О своём движении по карьерной лестнице, о специфике взаимодействия с головной организацией и залоге успеха в банковском бизнесе Евгений Облов рассказал в интервью «Авант-ПАРТНЕРу».*

**— Евгений Михайлович, известно, что до прихода в банковский бизнес Вы сменили несколько других направлений. Расскажите, как началась Ваша карьера.**

— Да, в банк я не сразу пришел — это было уже третье направление в моей карьере, и оно кардинально отличалось от двух предыдущих. Сначала у меня было желание самостоятельно оплачивать свою учёбу, и я пошёл работать в ресторан официантом. После собеседования генеральный директор предложил мне позицию управляющего рестораном, я был удивлен и, конечно, согласился. Возникает вопрос, почему молодому человеку, не имеющему опыта работы, сразу предложили руководящую позицию? Думаю, положительно сказался мой опыт выполнения студенческих обязанностей, а именно старосты группы и курса, председатель учебно-воспитательного комитета факультета, профорг курса. На собеседовании генеральный спросил, смог бы я руководить людьми, и я ответил без раздумий, что да. В отчет прозвучало: «Тогда вопрос решен». Сначала у меня была стажировка официантом три недели, затем перевод на позицию управляющего. Отмечу, что это было очень хорошее заведение, высокого класса — я получал удовольствие, работая в нём. Туда приходили знаменитости — Коля Басков, Валерия, Ирина Понаровская, Борис Немцов, Борис Моисеев, депутаты Госдумы, ми-

нистры и многие другие. С некоторыми я был знаком лично, это было интересно и познавательно. Сам факт, что такие люди были на том этапе моей жизни, дорогого стоит. Наконец, там были очень хорошие чаевые. В день я зарабатывал от 50 до 100 долларов, в месяц официант мог заработать в нашем ресторане до двух тыс. долларов. Для студента в 2000 году это была просто отличная работа — я смог приобрести хороший сотовый телефон, начал нормально одеваться, обеспечивать свою семью и оплачивать учёбу. В моём подчинении оказалось только официантов более 30 человек, плюс бармены, кассиры и прочий персонал. Заработная плата управляющего, кстати, была поменьше, чем доход официанта, но она была фиксированная и компенсировалась более высоким статусом. Так у меня появился опыт управления людьми. Но однажды я понял, что в ресторане работать уже не хочу и пошёл в другой бизнес — компьютерный. В нём я проработал почти 2 года, сменил 3 компании, среди них были розничные и оптовые. Там я научился правильно общаться с клиентами. В конце концов, я понял, что карьерные перспективы здесь очень ограничены и подумал, что неплохо было бы пойти работать в банк.

**— Чем Вас привлекло это направление?**

— Мне очень захотелось работать в такой «правильной» организации. Мой родной брат тогда работал в банке. Может, это и консервативно, но мне нравилась строгость костюмов, то, что люди ходят с пластиковыми карточками. Понравилось, что мне визитки сразу сделали. На тот момент я довольно абстрактно себе представлял, чем вообще банки занимаются. Для меня это было что-то стабильное, серьёзное, красивое. И я не разочаровался.

**— Как Вы выбрали банк?**

— Ориентируясь на рейтинги, я отобрал 10 банков, в которых хотел бы работать, отправил резюме, мне ответили 3, по итогам собеседований 2 банка готовы были меня принять. Я кроме рейтингов больше ничего на тот момент про банки и не понимал, разве что-то ещё, что есть банки покрупнее, а есть помельче. Я выбрал банк помасштабнее: понятны ведь, что чем банк больше, тем больше перспектив карьерного роста. Кстати, банк, который занимал в рейтинге более низкую ступень, предлагал зарплату даже выше. Но я решил, что мне будет сложнее предлагать услуги небольшого банка. Таково было мое субъективное мнение.

**— Кем Вы себя считаете — топ-менеджером или банкиром?**

— Мне часто задают этот вопрос. Мне кажется, банкиром могут называть себя люди высшего эшелона — в их полномочиях несколько иные цифры, масштабы и количество людей в подчинении, а я не вхожу в этот десяток ключевых фигур. Да, в регионе я банкир — выше меня из представителей Альфа-Банка здесь просто нет никого, а в масштабах банка я менеджер.

**— Расскажите, с какой должности в Москве Вы перевелись в Кемерово, как Вы оценивали этот переезд?**

— В Москве в Альфа-Банке я работал на позиции заместителя руководителя по работе с регионами. В июле 2006 года я был переведен на позицию директора по развитию корпоративного бизнеса филиала «Кемеровский», по сути, отвечал за развитие всех направлений работы с юридическими лицами от расчётно-кассового обслуживания до кредитования. В конце 2008 года, в разгар кризиса, наш филиал был преобразован в операционный офис, который я и возглавил. Была изменена структура работы региональных подразделений и, кроме развития бизнеса, я начал отвечать за все остальные вопросы: от административных до работы всех отделений в области. Работа в центральном офисе для меня — очень

ценный опыт: во-первых, я успел за это время наладить взаимоотношения со многими коллегами, кто отвечает за различные направления развития бизнеса; во-вторых, я сам имею опыт работы куратора в Москве и поэтому мне намного легче было взаимодействовать с центральным офисом, когда я переехал в Кемерово. Многие спрашивают, зачем я переехал. Может, кому-то и нравится сидеть в «штабе» и двигать «фишки». Если в Москве я был «штабным полковником», то здесь у меня всего одна единица, но это полноценный боевой полк. Я, как Лермонтов, поехал за приключениями.

**— Не хочется вернуться в Москву?**

— Если возвращаться в московский офис, то я должен очень сильно выиграть по всем направлениям — в профессиональном и в материальном отношении. Просто вернуться в Москву, чтобы работать в Москве и гордиться этим?! Это не мой случай. Мое возвращение в Москву или переезд в другой регион должен быть взвешенным шагом, от него должны выиграть все — и мой работодатель, и моя семья.

**— Но ведь жизнь — это не только работа. Есть такое понятие, как уровень жизни, который в крупных городах выше, есть культурная жизнь...**

— Да, но есть и много других, негативных моментов — больше стресса, нервозности, экология хуже, так что если отрицательные «галочки» рисовать — ещё непонятно, какая чаша весов перевесит. Конечно, если в регионе ты — управляющий, то дальше уже просто некуда, а в Москве неисчерпаемые возможности в смысле карьеры. Но на текущий момент меня это не прельщает.

**— У Вас много друзей среди банкиров?**

— Я знаю многих своих коллег по банкам, но ни с кем из них не дружу. Общаемся, да, но дружба получается больше с клиентами.

**— Вы считаете себя универсальным топ-менеджером, способным управлять любым предприятием, или исключительно банковским управленцем?**

— Я не исключаю для себя возможности перехода в другую отрасль или в другой банк. Но предложение для этого должно быть настолько интересным... Это должна быть заинтересованность не просто деньгами, а именно процессом, чем я буду заниматься, для меня это очень важно! А отрасль может быть для меня и незнакомой. Я убеждён, что если человек успешен в одной отрасли, он может быть успешен в любой другой. В любом случае я ведь уже не на токарном станке буду работать, и деталь во столько-то миллиметров мне не нужно будет вытачивать. Разумеется, если дело касается производства как такового, здесь я «умываю руки» — этим должен заниматься человек, который знает процесс «от и до». А вот развитием бизнеса я вполне могу заняться. Соприкасаясь с разными отраслями в качестве банкира, я уже понимаю многие и ничего сложного в них для себя не вижу. Чтобы изучить отрасль изнутри, достаточно двух-трёх недель и неважно, угольная она или металлургическая, лёгкая промышленность или производство танков. Есть, конечно, специфика, нюансы в каждой сфере, в которых нужно разбираться. Хотя бы просто для того, чтобы тебе «не ездили по ушам». Но сейчас я получаю удовлетворение от работы в Альфа-Банке и пока не планирую что-то менять.

**— Какие качества являются залогом успешной карьеры в банке?**

— Для себя я сделал вывод, что успех зависит от соответствия позиции, которую ты выбрал, твоему типу личности. Допустим, в сфере финансового анализа наиболее III»



успешны сангвиники — они уравновешенные и спокойные. С развитием бизнеса лучше всего справляются холерики — другим просто будет очень тяжело и сложно работать. Если выбранное направление совпадает с твоим типажом — это идеальный вариант. Есть много людей, для которых неважен стремительный карьерный рост и большие заработки, они живут по принципу «мне достаточно получать столько-то тысяч, главное, чтобы меня не трогали» и работают, к примеру, бухгалтерами. Просто не хотят стрессов по жизни, не готовы идти на жертвы, где-то переступить через себя, совершенствоваться. Но с любым типом характера можно себя реализовать.

**— В те времена, когда Вы пришли работать в банк, рост по карьерной лестнице происходил легче или сложнее, чем сейчас? Какие советы Вы могли бы дать тем, кто только начинает свою карьеру?**

— Мой брат пошел работать в банк в 1997 году. Он стабильно получал хорошую зарплату, но при этом его рост не был динамичным, скорее, наоборот. Причина банальна: он работал в техническом отделе, где карьерный рост в принципе маловероятен, даже если ты очень профессионален. За 6 лет он прошел всего две ступени в данном отделе — ведущего специалиста и начальника сектора, и после 6 лет работы он перешел работать в тот же банк и в то же направление, где и я работал в начале своего пути. Сегодня он вице-президент одного из крупных банков. В сфере продаж, привлечения новых клиентов и развития бизнеса карьерный рост напрямую зависит от успешности того или иного сотрудника. Также, как мне в свое время удалось достаточно быстро двигаться по лестнице, так и сейчас ряд моих сотрудников за 3-4 года поднимаются до позиций начальников управлений и управляющих отделений. Поэтому я бы сказал, что не от времени зависит ве-

роятность карьерного роста, а от человека — хочет ли он расти и развиваться.

**— В чем особенности банковского топ-менеджмента?**

— На мой взгляд, отличий топ-менеджмента в зависимости от отрасли нет. Скорее, разительно отличаются руководящие составы разных банков — где-то это молодая команда, динамичная и очень профессиональная, а где-то команда, состоящая из людей более взрослого поколения. Думаю, это специфика того или иного банка и, в какой-то мере, дело случая формирования команды.

**— Часто ли Вы сталкиваетесь с непониманием местной специфики со стороны головной организации?**

— Встречаюсь, конечно. Но я убежден, что, если ты не можешь доказать, что этот проект или клиент интересен — это твоё упущение. Конечно, бывают причины, от тебя независимые. К примеру, проект интересен, но отрицательных моментов больше, чем положительных. Я часто стараюсь «глаза» москвичей привезти сюда, чтобы они вживую увидели бизнес. Тогда они начинают иначе его оценивать. Такой опыт у меня был ещё когда я работал в Москве и активно ездил по регионам. Не видя что-то «вживую», мы часто это недооцениваем. А когда приезжаешь — видишь промышленный актив, различные технологии, хорошую технику и оборудование, всё работает и думаешь: а предприятие-то замечательное... Есть стереотипы, которые мешают. Так, москвичи часто думают про Кузбасс и другие регионы, что здесь ещё всё надо поделить надвое. Бывает, что специалисты просто не понимают того, чего не видели ни разу в жизни. Так, мы сталкивались с тем, что при оценке залога столичные сотрудники плохо представляют, что такое разрез, как он выглядит, пока вживую не съездишь с ними или фотографию не пришлешь.

**— Учитывая растущую конкуренцию на банковском рынке, необходимо ли, на Ваш взгляд, банкам менять стратегию ведения бизнеса, искать новые каналы продаж?**

— Сейчас надо просто быстрее бегать. Ещё нужно живое общение с клиентом — только этим можно расположить клиента к себе, завоевать его уважение. Лично у меня по жизни есть принцип: «никакой «распальцовки». Встречаюсь со всеми категориями клиентов и не чувствую в себе никакой звездности, которая могла бы меня останавливать в диалоге, в работе, в общении.

**— Сейчас многие управленцы говорят о кадровом голоде, есть ли такие проблемы в вашем банке? Как Вы их решаете?**

Он всегда присутствовал, во всех банках. Дефицит наблюдается главным образом на средние специальности — не на позиции рядовых специалистов, а на должности начальников отделов. Если их сами не «вырастили» внутри банка, нужно искать. Проблема ещё в том, что регион ограниченный, банковский рынок тоже маленький, а успешных банков ещё меньше. Иногда приходится брать людей из банков-аутсайдеров, когда понимаешь, что у человека есть хороший потенциал и его надо развивать уже здесь. Иногда вообще принимаем сотрудников не из банковской сферы — из области телекоммуникаций, к примеру, люди приходят. Нам интересны люди, которые понимают, как работать с бизнесом.

**— А каковы Ваши дальнейшие ожидания от собственной карьеры?**

— Это, пожалуй, самый сложный вопрос. Прогнозы — дело очень благодарное, и не всё зависит только от моих амбиций. Пусть на этот раз останется что-то недосказанное... ■

**1** Онлайн каталог всех организаций Кемеровской области:

//catalog.grad-nk.ru

Что?  Где?  Найти

- Доступно 24 часа в сутки
- Более 6 000 пользователей ЕЖЕДНЕВНО
- Свыше 170 000 просмотров в месяц
- Комментарии и отзывы пользователей
- Online консультант

6 600

WWW

сайтов

18 000

@

электронных адресов

176 000

👁

обращений в каталог ежемесячно

90 000

☎

номеров телефонов

400 000

🗺

объектов на карте

40 000

🏢

адресов организаций

20 в 1

📍

on-line

🏠 \$

Базы недвижимости к продаже

👤

Комментарии пользователей

🛍 SALE

Сделай и продай

**2** Онлайн карта всех городов Кемеровской области:

//maps.grad-nk.ru

- Поиск информации в справочнике построен по принципу поисковой системы интернет - все слова в карточках организаций **активные** для поиска! Благодаря этому, потенциальным клиентам будет легко найти Вас в справочнике!
- Дублирование ВСЕЙ информации об организациях в online каталоге - что удваивает эффективность привлечения внимания



**3** DESKTOP (Настольная версия)

www.grad-nk.ru

- 20 карт-справочников в одном окне с закладками
- Жилая недвижимость на продажу с подробной информацией и отображением на карте.
- Афиша с информацией:
  - распродажи • акции • вакансии • семинары и тренинги •
  - авто • Mobile • гороскоп • красота • объявления • стройка •
- Встроенный модуль Центра Обновления



# КОЕ-ЧТО ПОМИМО НАДЁЖНОЙ СВЯЗИ

ОАО «МегаФон» — общероссийский универсальный оператор связи, работающий во всех сегментах телекоммуникационного рынка. На сегодняшний день «МегаФон» — признанный лидер по развитию сети связи 3-го поколения (3G). И, наверное, именно поэтому одной из крупнейших в стране компаний мобильной связи удаётся, помимо своей основной задачи — обеспечивать людей максимально доступной для них связью самого высокого качества — решать и задачи другие. Те, которые лежат в плоскости построения здорового общества в нашей с вами стране, в сфере человеческого общения, поддержки, взаимопомощи. Обозначать это дежурным термином «социальной работы» отчего-то не хочется, да и заметно, что в самой компании — имеется в виду Кузбасское региональное отделение Сибирского филиала ОАО «МегаФон» (КузРО СФ ОАО «МегаФон») — далеко не всегда стремятся оборачивать сделанные для людей дела в громко шуршащую гляцевую обёртку парадных реляций. И это на самом деле так. Даже звание «Благотворитель года» в ряду победителей городского конкурса за 2010 год «МегаФон» получил вне зависимости от собственных стремлений — никто заранее не подавал никаких заявок на участие в конкурсе. А оценка дел, между тем, последовала.

Вот обо всём этом — какой вклад — реальный и практически ежедневный — может вносить успешная компания в наши будни и праздники, мы и поговорили с человеком, который все эти дела направляет. Наш собеседник — руководитель отдела по связям с общественностью КузРО СФ ОАО «МегаФон» **Остан ГРИГОРЬЯНЦ**.

**— Остан Юрьевич, в делах каждой солидной компании — я опять же имею в виду не производственные дела, а то, что становится неотъемлемой частью корпоративной культуры, традиционным увлечением, что ли, — всегда заметно два-три стержневых направления. «МегаФон» явно поддерживает и даже культивирует зимние виды спорта. А, почему?**

— «МегаФон» стал одним из генеральных партнёров XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр 2014 года в Сочи. И уже поэтому поддержка зимних видов спорта для нас очень важна. А если говорить непосредственно о Кузбасском региональном отделении, то это для нас очень естественно, ведь именно зимний спорт наиболее развит в нашем регионе! Несколько лет подряд мы активно поддерживаем различные соревнования. В столице кузбасского зимнего спорта Таштаголе, на горе Туманная в январе этого года прошли Всероссийские соревнования по сноуборду, там представлены параллельный слалом-гигант, слалом и борд-кросс. Мы стали официальным партнёром этого турнира, и — как компания, занимающаяся внедрением высоких технологий — учредили соответствующий приз — Кубок за самую лучшую технику. Но участие в таких соревнованиях для нас не ограничивается лишь тем, что «МегаФон» просто приезжает и вручает призы победителям. Мы стараемся сделать каждое — спортивное или любое другое — мероприятие общим праздником для всех собравшихся. Поэтому там же на Туманной во время соревнований мы проводили свои интересные програм-



мы — для зрителей, для подростков, отдельно для маленьких детей. А это важно, ведь только при таком подходе к спортивным мероприятиям каждый начинает чувствовать себя, ну если не прямым участником соревнований, то очень близко причастным к этому общему действу.

**— Однажды, как наверняка многие помнят, «МегаФону» удалось провести настоящее спортивное мероприятие без самих соревнований — я имею в виду спортивный праздник в Новокузнецке, когда «в гости» к жителям города приезжал Кубок молодёжного чемпионата мира по хоккею с шайбой.**

— И такое мероприятие было совершенно оправданно. Новокуз-

нецк — центр хоккея с шайбой в Кузбассе. Молодёжная сборная нашей страны стала чемпионом мира 2010 года. А в её составе играли двое новокузнецан. Следовательно, наш кузбасский вклад в эту победу бесспорен, и мы были очень рады, что наша инициатива презентовать Кубок Чемпионата мира на юге области получила поддержку города, а горожане — тому, что смогли участвовать во встрече такого значимого трофея.

**— А, помимо зимних видов спорта вы курируете и летние. Мини-футбол, не так ли?**

— Ну, мини-футбол, он не зимний и не летний, он, скорее — футбол всесезонный. Да, мы участвуем в поддержке Российского Чемпионата по мини-футболу на Кубок «Будущее зависит от тебя». Это отдельное спортивное направление, и соревнования проводятся только среди воспитанников детских домов и школ-интернатов. Мы планируем в этом году провести Чемпионат в три этапа. — Север, Центр и Юг. Финал Кузбасского этапа пройдет в Кемерове и победители в двух группах — старшей и младшей отправятся защищать честь Кузбасса в Новосибирск. Далее по стандартной схеме — в Новосибирске наши ребята играют со всеми регионами Сибири, и в случае победы едут на финал в Сочи, а наградой победителям будет поездка в Лондон — ещё один праздник, который самым лучшим юным спортсменам обещает подарить «МегаФон».

**— Праздники всегда нас радуют, но большую часть жизни, всё же, со-**



**— ставляют рабочие будни. И, кажется, дела «МегаФона» часто касаются не парадной, а, как раз повседневных сторон нашей жизни. Мне недавно удалось присутствовать на презентации одного из проектов, который вы демонстрировали министру связи и массовых коммуникаций РФ Игорю Щёголеву и губернатору Аману Тулееву. Расскажите о «ликвидации белых пятен».**

— Девиз «Мы уменьшим количество белых пятен в Кузбассе» был серьёзно поставлен и не менее серьёзно выполняется. Хотя Кузбасс территориально не так обширен, как его восточносибирские соседи, но дальних населённых пунктов, не имеющих абсолютно никакой связи «с материком» до последнего времени оставалось очень и очень много. У «МегаФона» хватило и желания, и сил, и ресурсов, чтобы начать работать в этом направлении и признаюсь честно очень успешно. Не хвастаясь, скажу, что именно «МегаФон» стали первым оператором, кто дал возможность жителям отдалённых поселков и деревень общаться с помощью надёжной мобильной связи. Майзас, Теба, Пашково — вот примеры населённых пунктов, которые находятся в самых отдалённых уголках Кузбасса. Там даже состояние дорог не позволяет уверенно общаться с миром, понимаете! А теперь люди там имеют и качественную мобильную связь, и доступ к беспроводному интернету. Ясно, что о доходности такого проекта и говорить не стоит. Но здесь дело в другом — «МегаФон» поставил перед собой стратегическую задачу — обеспечить всех людей связью, независимо от места их проживания и состояния кошелька. И это удалось. Нами такие вот «маленькие», казалось бы, достижения воспринимаются как самые большие победы. А особенно остро это ощущается, когда на местах видишь, как там меняется жизнь людей.

**— Но «МегаФон», как стало недавно известно, не только до людей в отдалённых посёлках добрался, но и в безлюдные леса проник. А это-то зачем?**

— А это, чтобы леса наши от пожаров охранять. Суть проекта кратко: видеокamеры, которые стоят на наших вышках, отслеживают ситуацию на окружающей территории. При этом обзор полный — 360 градусов, радиус охвата территории составляет 40-50



километров, и потоковое видео передаётся в единый центр. Аналогов этому в Сибири пока ещё не было. Но уже сегодня Кузбасское отделение «МегаФона» сотрудничает с департаментом лесного комплекса Кемеровской области — наша общая цель защитить леса от пожаров, от несанкционированной вырубке, от какой-то другой экологической опасности. Пока ещё это можно считать стадией эксперимента, но, думаю, скоро этот проект «МегаФона» будет внедряться повсеместно.

**— Борьбу за экологию в условиях дикой природы вы подкрепляете и борьбой с ещё одним «стихийным бедствием», правда, в общественных отношениях. Я о мобильных мошенниках говорю, есть в этом какие-то успехи?**

— Успехи есть и победы есть. Точно подсчитать их, конечно, трудно, но благодаря работе наших специалистов с людьми обманутых абонентов становится в сотни раз меньше. Здесь методы достаточно простые применяются, но действенные. Мы с помощью нашего сайта повышаем грамотность населения в вопросах защиты от мобильного мошенничества. Существует отдельный раздел — <http://www.stopfraud.megafon.ru/>. Здесь есть всё, что необходимо человеку, который не хочет попасться на удочку недобросовестных граждан.

**— Остан Юрьевич, в этом году «МегаФон» в третий раз подряд стал победителем ежегодного конкурса Кузбасской торгово-промышленной палаты «Брэнд Кузбасса». Причем, на этот раз в новой номинации «Лучший инновационный Брэнд» вы стали одним из 11-ти победителей в Кузбассе, одним из 3-х в отраслевой группе «услуги» и одной из двух компаний, победивших в сфере деятельности «телекоммуникация и связь». Что проложило дорогу к этой победе?**

— Жюри конкурса виднее, а мы можем только предполагать. Попробую быть кратким, говоря о достигнутом за год. Запуск и внедрение сети третьего поколения 3G для 85% жителей области. Выход на лидирующие позиции в покрытии территории в разных стандартах. Выпуск на рынок новых высокотехнологичных средств связи — модемов, нетбуков, камер мобильного наблюдения, фоторамок. Предложение услуг мобильного безлимитного интернета. И многое другое, а в том числе и то, о чём мы с вами говорили. Ведь работа с людьми — тоже часть брэнда. И она, как и вся другая, также может нести в себе инновации. Просто к качественной связи прибавляется ещё кое-что...



# КЕМЕРОВСКОЕ ТЕАТРАЛЬНОЕ БИЕННАЛЕ ЗАМЕТКИ О ФЕСТИВАЛЕ «КУЗБАСС ТЕАТРАЛЬНЫЙ – 2011»

В Кемерове прошел областной театральный фестиваль, возобновлённый два года назад после изрядного перерыва. В областном центре высадился изрядный десант театроведов и критиков из Петербурга, Москвы, Новосибирска и Екатеринбурга под предводительством профессора Надежды Таршис, возглавившей жюри. Сам фестиваль, впрочем, оставил двойственное впечатление. Мало того, что не удалось реализовать планы сделать фестиваль региональным, но даже из самых ярких кузбасских спектаклей последних двух лет многих на фестивале недосчитались. Но сначала попытаемся кратко охарактеризовать то, что публика смогла увидеть.



Спектакль по повести Чехова «Дуэль» сделан достаточно остроумно, с большим количеством трюков и пластических номеров

«Дуэль». Спектакль по повести Чехова поставил в Новокузнецкой драме режиссер Петр Шерешевский, сценография Романа Ватолкина. Сцена представляет собою выгородку, изображающую пляж приморского городка на Кавказском побережье, с летним павильоном и даже бассейном, в котором воды по циклолотку. Герои не только произносят положенные монологи, но и наперебой читают чеховский текст, бережно сохранённый. Спектакль сделан достаточно остроумно, с большим количеством трюков и пластических номеров. Обратной стороной становятся изрядные длинноты, которые должны нагнетать чеховскую атмосферу, но порой оборачиваются откровенною скукой. С ролями вполне уверенно справляются только Евгений Любичкий (Лаевский) и Вячеслав Туев (доктор Самойленко); прочие ведут свои партии достаточно приблизительно, так что возникает вопрос, а зачем бы на этих персонажей столь долго любоваться. К примеру, Надежда Федоровна вышла у Алены Сигорской не скучающей развратной дамочкой, а безвинно страдающей жертвой, чего у Чехова и в помине нет: там все виноваты одинаково и все в равной мере жертвы обстоятельств. Тем не менее, жюри увенчало «Дуэль» целым ворохом лавров: призы за лучший спектакль, лучшую режиссуру, лучшую мужскую роль (Евгений Любичкий) плюс спецприз за воссоздание чеховской атмосферы (Алена Сигорская). Думается, на выборе жюри сказался прогресс, достигнутый Новокузнецкой драмой под руководством Петра Шерешевского: два года назад театр находился не в лучшей, мягко говоря, форме, а нынче сумел показать весьма приличное зрелище.

«Любовь всегда права, или Бомарше и Ко». Музыкальная комедия по пьесе Бомарше «Преступная мать, или Второй Тартюф», поставлена Музыкальным театром в декабре 2010 года (музыка Марка Самойлова, режиссер Любовь Дементьева). В основу легла заключительная часть трилогии, начатой «Севильским брадобреем» и «Женитьбой Фигаро».

При жизни Бомарше пьеса успехом не пользовалась, композиторов масштаба Россини и Моцарта не вдохновила.

Действие происходит через двадцать лет после «Женитьбы Фигаро»; на перипетиях комедии сказывается стремление примениться к начавшейся Французской революции. Получается как в анекдоте про соцреалистический роман с доработками: граф пришел к графине, они выпили кофе, потом он поимел графиню четыре раза на подоконнике и ушел; а за окном ковали. Ковали, недоковали, решили: а ну его, завтра докуем, и ушли с пением «Интернационала». В данном случае, конечно, «Марсельезы». Граф подозревает графиню, сын влюблен в воспитанницу, злодей-секретарь интригует; однако является Фигаро, пьянствовавший большую часть пьесы с пролетариями, и разруливает ситуацию. Злодейство наказано, измены прощены, изменщики квиты, подкидыш найденышу неизменный друг. Создатели спектакля добавили несколько цитат из предыдущих частей трилогии, литературных и музыкальных, сочинили прологи и интермедии. Сольные арии, дуэты и трио, танцевальные номера нарочито правильно расставлены по мере усложнения несколько механической интриги: Бомарше недаром был сыном часового мастера. Действующих лиц всего восемь, так что у каждого есть возможность блеснуть. Но жюри решило выделить Анжелику Карпову в роли Сюзанны (лучшая женская роль) и Валерия Титенко в роли Бежарса (лучшая роль второго плана). Кроме того, спектаклю достался спецприз областного департамента культуры.

«Евгений Онегин». Постановка Дмитрия Вихрецкого и Натальи Шимкевич, сценография и куклы Николая Вагина и Елены Наполовой, музыка Петра Чайковского и Сергея Прокофьева. В спектакле Кемеровского театра кукол задействовано больше сотни кукол-силуэтов, то по моде серебряного века, то наподобие профилей на полях пушкинских рукописей



В «Онегине» задействовано больше сотни кукол-силуэтов, то по моде серебряного века, то наподобие профилей на полях пушкинских рукописей

сей. Только Онегиных здесь восемь штук разного обличья и калибра, что также напоминает анекдот: в Музее революции выставлен скелет Чапаева, а рядом маленький скелетик, Чапаев в детстве. Четыре актрисы являются в пелеринах, шляпках и чепцах. Весь антураж чёрно-белый, как в шахматной партии. Мизансцены нарочито симметричны, как на средневековых гравюрах, а сложная кукольная игра отличается этюдным изяществом. Драматизм обусловлен движением пушкинского текста; постановщики порою лишь чуть утрируют возникающие положения. Музыки много, причём в самых напряжённых сценах Петр Ильич уступает дорогу Сергею Сергеевичу. В общем, истинный праздник хорошего вкуса и остроумия, где изобретательность приёмов почти конгениальна гибкости пушкинского стиха. При других обстоятельствах «Евгений Онегин» явно затмил бы все прочие спектакли фестивальной афиши. К сожалению, он поставлен более четырёх лет назад, а недавно возобновлен в новой редакции. Поэтому спектаклю достались лишь приз за музыкальное оформление и спецприз «За стилевое единство».

«Калигула». Спектакль по пьесе Альбера Камю режиссер Дмитрий Петрунь поставил в Кемеровской драме около года назад. Он получился тяжеловесным, но значительным. Драма Камю изготовлена по всем канонам экзистенциализма: в основе её — проблемы свободы и смерти. Древнеримский материал здесь выглядит очень органично: проблема смерти чрезвычайно занимала римских стоиков, а первые римские императоры постоянно испытывали на прочность свободу — свою и своих подданных. Выгородка-трансформер изображает то обшарпанный замок, то белый альков. Герои обряжены в грязные бушлаты, кожаные плащи и куртки, только Калигула щеголяет в экстравагантных нарядах цвета свежей крови. Плюс несколько замечательных пластических номеров и вещественных метафор. Плюс общая атмосфера томительной безысходности и грубого разврата.

Русским актерам трудно справляться с риторическими краснотами французского текста: все-таки это совсем другая традиция и школа. Поэтому монологи и диалоги погружены в сугубо бытовую стихию, между немудрящими харчами и неопрятной постелью. Главные смыслы здесь не выговариваются, а реализуются с помощью бессловесных метафор. В ход идут ножи, железные бочки, страшные маски, густки алой ткани и т. п. А также метаморфозы мертвого тела Друзиллы, любовницы и кузины императора: именно после ее убийства Калигула сходит с ума и начинает испытывать свободу и играть со смертью.

Жюри сочло возможным наградить спектакль призом «Открытие фестиваля», даром что он был показан вне конкурсной программы.

«Белая гвардия». Спектакль Кемеровской драмы по роману и пьесам Булгакова поставил прошлой осенью Денис Шибяев. В романе «Белая гвардия» квартира Турбиных выглядит оазисом домашнего тепла и уюта: кремовые шторы, часы с музыкой, новогодняя ёлка, знаменитая печь-голландка. Постановщик вместо этого водрузил на сцену нарочито неопрятную ванну — символ совершенно противоположный. А также развесил огромные разномастные абажуры, на которых герои то и дело раскачиваются. Добавим, что господа офицеры в спектакле разгуливают в исподнем прямо при даме. Что бравого артиллерийского капитана таскают по сцене как мёртвое тело, неизвестно кому принадлежащее. Что знаменитая сцена в гимназии, с роспуском юнкеров по домам, испорчена ненужною буффонадой. И это ещё далеко не весь список погрешностей против хорошего тона, вкуса и здравого смысла. Правда, блестящий булгаковский текст многое спасает. Александра Измайлова жюри награди-III»



тайский бокс  
бокс  
зал аэробики  
школа танцев  
тренажёрный зал  
персональный тренинг  
все виды массажа  
косметические процедуры  
финская сауна  
инфракрасная кабина  
фитобочка  
солярий



пр. Шахтера 61 В\ 34 25 75  
пр. Кузнецкий 135 В\ 34 71 13



Блестящий булгаковский текст многое спасает в постановке «Белой гвардии»

ло за лучшую роль второго плана, хотя его Мышлаевский вообще-то — один из главных героев спектакля.

**«Я боюсь любви».** Спектакль поставлен в Кемеровском театре для детей и молодежи прошлой весной. Автор пьесы — Елена Исаева, представительница «новой драмы»; режиссер — Ирина Латынникова, художник — Светлана Нестерова. На сцене — чёрное пространство, украшенное множеством яблок. На цепях подвешены помосты, гигантские качели, на которых балансируют герои. Под ногами у них также валяются яблоки; герои натываются на них, перебрасывают друг другу и даже пытаются грызть, но это невозможно: яблоки металлические. Получается нехитрая, но действенная метафора современных Адама и Евы, изгнанных из рая. Жюри отметила её призом за лучшую сценографию. Все диалоги в спектакле — о любви, причем несостоявшейся или несчастной. Создатели спектакля выявляют неприятную аксиому: за трусостью в любви, за прагматизмом при выборе между чувством и комфортом жизнь жестоко наказывает.

**«Парикмахерша»** по пьесе ещё одного адепта «новой драмы» Сергея Медведева — последняя премьера Прокопьевского драмтеатра. Поставил её питерский режиссер Семен Александровский, оформил питерский художник Константин Соловьев. Для героини Светланы Пожниковой любовь — ценность сама по себе, без подсчёта оргазмов, денег и карьерных перспектив. За это своё выпадение из общепринятых трендов она все время расплачивается, и довольно жестоко: бывший муж, спившийся художник-оформитель, гонялся за ней с топором; новый любовник, едва освободившийся из заключения, лишает квартиры и едва не убивает. Но в финале она готова соединиться с очередным возлюбленным — скучным и жадным пожарником. Простенькие декорации (списанное парикмахерское оборудование, допотопные кресла и фены) соединены здесь с новейшими технологиями (стеклянные ширмы трансформируются то в куб, изолирующий героиню от всего мира, то в витрину салона, то в межкомнатную стену). Эти изыски и доставили спектаклю спецприз «За сценический дизайн».

**Приобретения и потери.** Кроме всего этого, публика увидела на фестивале спектакль театра «Слово» при Кеме-

ровской филармонии «Долгое прощание» по повести Трифонова (режиссер Ирина Латынникова, спецприз «За высокую культуру прочтения классики»). А также спектакли Новокузнецкого театра «Синтезис» «Хозяин Года» в постановке Игоря Шишкина и Новокузнецкого театра кукол «Шахерезада и Аладдин» в постановке Юрия Самойлова. Последние две работы призов не снискали, несмотря на явное стремление жюри как-то отметить каждый театр. Во внеконкурсной программе был также неувядаемый «Пер Гюнт» Кемеровского театра кукол, который не сходит со сцены уже почти десять лет. Были также семинары, мастер-классы и капустники.

Несколько слов о том, чего публика не увидела. Знаменитые «Экспонаты» Прокопьевской драмы, увенчанные «Золотой маской»: в Кемерове их так до сих пор и не показали. «Путешествие Нильса» Кемеровского молодежного театра, номинированное на премию «Арлекин»: театр, похоже, решил приберечь эту работу для других фестивалей. Долгожданного «Повелителя крыс» Кемеровского театра кукол: говорят, сложная сценография не поспела к фестивалю.

И уж совсем неприлично выглядит отсутствие маринского театра «Желтое окошко» и кемеровского театра «Ложа», также лауреатов самых престижных фестивалей, российских и международных. Директор «Кузбасса театрального» Алексей Разуков объясняет это тем, что на фестивале господствует принцип заявительный: что театры хотят, то и представляют. Но отсутствие предварительного отбора заведомо снижает уровень всего предприятия, да и название «Кузбасс театральный» в значительной степени лишается смысла, если оказывается, что за пределами Кузбасса региональное театральное искусство представляют совсем другие театры или другие спектакли. ■



На сцене спектакля «Я боюсь любви» — чёрное пространство, украшенное множеством яблок, все диалоги — о любви