

АВАНТ ПАРТНЕР РЕЙТИНГ

К ЧИТАТЕЛЯМ!



К очередному Дню Шахтёра кризисного 2009 года редакция кузбасского экономического еженедельника «Авант-ПАРТНЕР» представляет очередной региональный обзор экономического развития. Традиционно он сфокусирован на угольной промышленности, на этот раз мы попытались обратить внимание не только на основные проблемы главной отрасли Кемеровской области и её успешное технологическое развитие (см.: «Обновление угля»), но и на более долгосрочные тенденции.

Всего лишь год назад рост добычи угля в Кузбассе представлялся как неизбежный и бесконечный процесс. Всеоръез представлялись и обсуждались планы развития отрасли, предусматривавшие увеличение добычи в бассейне почти на 100 млн тонн. Падение производства в конце прошлого года и в начале нынешнего несколько скорректировало такой оптимистичный взгляд на перспективы угольной отрасли, да и всей экономики региона и страны. Между тем, в исторической ретроспективе развитие угольной промышленности в России едва насчитывает полторы сотни лет. И за этот короткий с точки зрения истории промежуток времени отрасль пережила и стремительные подъёмы, и неожиданные торможения (см. «Уголь подъёма, уголь спада»), как по объективным экономическим причинам, так и по субъективным, вызванным действиями компаний. Скорее, эти долгосрочные тенденции, а не краткосрочные последнего десятилетия, являются характерными.

Кризис, безусловно, отразился на основных решениях регионального бизнеса. Вопреки первоначальным ожиданиям не увеличилось, а, наоборот, сократилось число слияний и поглощений и прямых покупок каких-либо активов (см. рубрику СДЕЛКИ). Даже такие привлекательные объекты покупок, как участки недр, пользовались переменным успехом.

Зато в сфере кадровых перестановок влияние кризиса налицо, – крупные компании прибегли к новым назначениям явно в надежде, что новые менеджеры будут не только обычными, но и антикризисными управленцами (см. рубрику КАДРЫ). Аналогичным образом пыталась реагировать на крах отдельных производств и региональная власть, рассчитывая решить проблемы таких предприятий вмешательством в стиле «ручного управления» (см. рубрику ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО). Попытка была многообещающей, но вряд ли её можно признать результативной.

Жилищное строительство оказалось одной из немногих отраслей экономики Кузбасса, которая не только не сократила объёмы производства, но и даже немного их увеличило. Почему такое стало возможным, каких при этом результатов добилась отрасль, и с какими проблемами ей придётся столкнуться уже в ближайшем будущем в обзоре РЫНКИ «Выстроить в трудные времена».

Главный редактор Игорь ЛАВРЕНКОВ

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

Главный редактор
ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ

Авторы
АЛЕКСАНДРА ФОМИНА
СЕРГЕЙ ВОЛКОВ
КСЕНИЯ СИДОРОВА
ОЛЬГА ЛЕБЕДЕВА
ЮРИЙ ЮДИН

Фото
ФЁДОР БАРАНОВ

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

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

Отпечатано в
ООО «ИНТ»,
г. Кемерово, пр. Химиков, 43а.

Тираж: 5000 экз.



КОРПУС ОПЕРАТИВНОГО РЕАГИРОВАНИЯ

Конец весны и первая половина лета подтвердили намерения кузбасских властей, как исполнительной, так и законодательной, управлять кризисными явлениями оперативно и в «ручном режиме».

4



ПРОДАЖИ-ПЕРЕДАЧИ

В летние, как и в предыдущие кризисные месяцы, вопреки ожиданиям в Кузбассе практически не было заметных сделок купли-продажи. И большинство заявлений о сменах собственников относились к предприятиям, оказавшимся в глубоком кризисе и уже попавшим под банкротство.

12



ПЕРЕЗАГРУЗКИ ОТ КРИЗИСА И НЕ ТОЛЬКО

Кадровые перестановки в кузбасском бизнесе последних месяцев, как и ожидалось, были в основном продиктованы текущим моментом кризиса, когда растёт спрос на «свежие головы».

16



АНДРЕЙ МАЛАХОВ: «ПОЛОЖЕНИЕ НЕПРОСТОЕ, НО НЕБЕЗНАДЕЖНОЕ»

18



ОБНОВЛЕНИЕ УГЛЯ

Инвестиционная политика крупнейших угольных компаний России, работающих в Кузбассе, показывает, что предприятия отрасли стали уделять много времени и средств технологическому обновлению – приобретению самой современной горнодобывающей техники...

24



347-000

www.rusmedved.ru

УСПЕШНО СОЕДИНЯЕМ

30

УГЛЕВОДОРОДНОЕ СОСЕДСТВО

Страна и мир живут не только углем, а сама Россия в первую очередь крупнейший в мире производитель углеводородов. Причем в регионах, расположенных по соседству с Кузбассом, либо в одном и том же макрорегионе.



РЫНКИ

33

КУЗБАССРЕГИОНГАЗ: ДВИЖЕНИЕ К ГАЗУ

Перспективы развития газового рынка в Кузбассе Наталья Двойнишникова связывает в первую очередь с реализацией Программы «Газификация населения регионов РФ».



34

ВЫСТРОИТЬ В ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА

Финансовый кризис испытывает на прочность строительный рынок: существенно сократились возможности привлечения финансирования, что усугубляется трудностями с реализацией уже построенного жилья.



42

УГОЛЬ ПОДЪЁМА, УГОЛЬ СПАДА

Сегодняшний экономический кризис впервые в современной истории Кузбасса, не считая, конечно, эпохи реформ, вызвал глубокий спад производства. В горнодобывающем секторе и, в частности, в добыче угля, он оказался заметно ниже, чем в обрабатывающих отраслях...



ИСТОРИЯ

47

ТРИЖДЫ ТРИ МЕДВЕДЯ И ЧЁРНАЯ РУКА

Рука судьбы, злодействующая в экономике не могла, конечно, не сказаться и в культурной жизни Кемерово и его окрестностей. Но если мы станем рассматривать с пристрастием, каких событий культурной жизни мы не досчитались в конце весны и летом, то получится, против обыкновенного, совсем немного.



КУЛЬТУРА

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



CITY EXPRESS

экспресс-доставка

www.cityexpress.ru



588 405, 588 696

КОРПУС ОПЕРАТИВНОГО РЕАГИРОВАНИЯ

Конец весны и первая половина лета подтвердили намерения кузбасских властей, как исполнительной, так и законодательной, управлять кризисными явлениями оперативно и в «ручном режиме». Причём в это время основной акцент был сделан на промышленность. Налоговые льготы, государственные гарантии по кредитам и прямые бюджетные вливания – приметы последних месяцев. И, судя по новым принятым региональным законам, всё это должно стать обычной практикой.

В середине лета 2009 года власти Кемеровской области стали заявлять о первых прорывах из кризиса – металлургические комбинаты «Евраз Груп» вышли на полную загрузку, отгрузка и добыча угля увеличились. Но перед этим кризисные явления в регионе, казалось, только нарастали. Если ещё в начале года областные чиновники говорили о сокращении поступлений в бюджет на 30% по сравнению с прошлым годом, то летом падение достигло уже 50%. За первое полугодие, по данным управления Федеральной налоговой службы по Кемеровской области, налога на прибыль было собрано всего 2 млрд рублей, на 19,6 млрд рублей или практически в 11 раз, меньше, чем год назад.

Именно в это время стало известно, что Министерство финансов РФ включило Кузбасс в список самых проблемных регионов, столкнувшихся с резким падением бюджетных доходов. Всего Минфин обозначил 13 таких регионов. Кемеровская область в списке на втором месте после Челябинской. Министерство руководствовало показателями сбора как раз налога на прибыль. На первом месте по падению его сборов оказалась Челябинская область, где, по данным управления ФНС по этому региону, снижение налога на прибыль за полгода составило 20 млрд рублей, но при этом вообще был получен отрицательный результат в 1,1 млрд рублей (т.е. пришлось возвращать уже выплаченные налоги).

Поступления налога на прибыль организаций в прошлом году в региональный бюджет составили почти 35 млрд рублей. Абсолютный рекорд за всю историю бюджетного процесса в области. В этом году он сменился другим абсолютным рекордом, отрицательным по значению, рекордным снижением «прибыльного» налога. Для сравнения поступления по второй по объёму доходной статье бюджета – налогу на доходы физических лиц снизились на 2,5 млрд рублей или на 17,7%. Всё это, естественно, могло

стать основой для серьёзного бюджетного решения – секвестра бюджета. Однако до сих пор власти, с начала года пересматривавшие отдельные статьи расходов бюджета так и не пошли на общее бюджетное сжатие. И это, наверное, самое большое достижение за всё время кризиса, правда, полученное во многом благодаря дополнительной финансовой помощи из федерального бюджета. На таком фоне помощь предприятиям с политической точки зрения становится ещё более весомой.

БЮДЖЕТ УЖЕ НЕ ТОТ

Наверное, единственным позитивным моментом в бюджетном процессе с начала текущего года была майская сессия облсовета народных депутатов, на которой принимался отчёт об ис-



Николай Шатилов
назвал бюджет-08 «выдающимся»

полнении бюджета области за 2008 год. «Выдающимся» назвал бюджет-08 председатель Совета народных депутатов Николай Шатилов. Принимать такие отчёты – «праздник», отметил зампре-седателя – председатель комитета по

вопросам бюджета, налоговой политики и финансов облсовета Александр Микельсон. А замгубернатора – начальник главного финансового управления Сергей Ващенко заявил, что 2008 год вообще был «самым противоречивым, годом побед и разочарований. Но этот год задал планку» по бюджету.

Беспрецедентный, по словам Сергея Ващенко, для Кузбасса рост доходов зафиксирован в отчёте об исполнении бюджета-2008 (см. таблицу №1). По сравнению с прошлым годом доходы выросли более чем на 22 млрд рублей или на 45,3%. Самая значимая доходная статья – налог на прибыль организаций, хоть и невыполнена (поступления были запланированы на уровне 35,2 млрд рублей), но по сравнению с прошлым годом выросла на 69,5% (плюс 14,2 млрд рублей). Невыполнение плана, естественно, связано с начавшимся осенью спадом производства в металлургии и углепроме. Но вплоть до сентября 2008 года существенный рост цен на металл и уголь давал только плюс областному бюджету.

Несмотря на увеличение средних затрат на добычу угля, рост тарифов на железнодорожные перевозки и портовые услуги, отметил Сергей Ващенко, в первом полугодии 2008 года наблюдался опережающий рост выручки от реализации продукции по отношению к затратам угольных предприятий на добычу, обогащение и реализацию угля. В таких условиях рентабельность большинства кузбасских угольных предприятий существенно повысилась, предприятия показали рекордные финансовые результаты своей деятельности – прибыль угольных предприятий области за 1 полугодие 2008 года увеличилась на 168% к показателю за аналогичный период 2007 года и составила более 50% от прибыли предприятий всех видов деятельности. Доля убыточных предприятий, работающих в угольной промышленности, за указанный период сократилась с 57,3% до 40,6%.

Кроме сокращения производства на основных бюджетообразующих

Таблица 1: Отчёт об исполнении областного бюджета за 2008 г.

наименование показателей	план (год)		поступления федеральных средств в декабре	уточненные бюджетные назначения	исполнение за 2008 год	% исп.
ДОХОДЫ	89663,3		270	89933,3	89469,4	99,5
Налог на прибыль организаций	35195,2			35195,2	34689	98,6
Налог на доходы физических лиц	17128,2			17128,2	17175,6	100,3
Акцизы	2940			2940	2924,1	99,5
Налог на совокупный доход	1467,4			1467,4	1486,7	101,3
Налог на имущество организаций	5791,6			5791,6	5852,7	101,1
Транспортный налог с организаций	336,7			336,7	340,5	101,1
Транспортный налог с физ. лиц	618			618	623,8	100,9
Налог на игорный бизнес	302,1			302,1	315,6	104,5
Налог на добычу полезных ископаемых	4187,3			4186,3	4206,8	100,5
Государственная пошлина	9,5			9,5	9,3	97,9
Задолженность по отмененным налогам	27,7			27,7	35,3	127,4
Итого налоговых доходов				68003,6	67660,7	99,5
Доходы от используемого имущества	847,7			847,7	857	101,1
Платежи при польз. природными ресурсами	501,6			501,6	519,4	103,6
Доходы от оказания платных услуг	1249,3			1249,3	1283,9	102,8
Доходы от продажи материальных активов	601,8			601,8	603,7	100,3
Административные платежи	4,6			4,6	4,8	103,8
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	29,5			29,5	31,6	106,9
Прочие неналоговые доходы	1,6			1,6	1	64,4
Итого неналоговых доходов				3236,2	3173,1	98
Безвозмездные перечисления	18423,5		270	18693,5	18635,6	99,7
РАСХОДЫ	89247,1		2,9	89250	86203,4	96,6
		распределение резервного фонда	распределение средств РЦП			
Общегосударственные расходы	3870,6	-393	-25,2	3452,4	3257,3	94,4
законодательные органы госвласти	79,9			79,9	72,3	90,5
исполнительные органы госвласти	283,9			283,9	266,3	93,8
судебная система	160,3			160,3	157,2	98,1
финансовые, налоговые органы	445,1			445,1	435,6	97,9
проведение выборов и референдумов	102			102,0	101,3	99,3
обслуживание гос. долга	158			158,0	156,2	98,8
резервный фонд	630	-630,0	45,1	45,1		
другие общегосударственные вопросы	2009,7	+237,0	-70,3	2176,4	2066,6	95
Национальная оборона						
Правоохранительная деятельность	3792	+55,0	-2,6	3844,4	3664,2	95,3
Национальная экономика в т.ч.	12268	+14,3	-25,6	12256,7	11878,3	96,9
сельское хозяйство	2187,2	+5,5	-25,7	2167,0	2081,6	96,1
транспорт	1572,1	+3,8	0,1	1576,0	1573,7	99,8
дорожное хозяйство	5157,7			5157,7	5122,6	99,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	771,1	+1,6	-22,9	749,8	476,7	63,6
Охрана окружающей среды	76			76,0	72,3	95,1
Образование	4324,7	+20,0	-0,1	4344,6	4174,2	96,1
Культура, кинематография, СМИ	679,2	+13,7		692,9	673,1	97,2
Здравоохранение и спорт	7007	+115,1		7122,1	6778,3	95,2
Социальная политика	3557,5	+15,0	1,4	3573,9	3179,7	89
Межбюджетные трансферты	52901	+158,3	77,9	53137,2	52049,3	98
ДЕФИЦИТ (-), ПРОФИЦИТ (+)	416,1		267,2	+683,3	3266	
Источники финанс. дефицита :						
кредиты, полученные в валюте	119,9				931,7	
продажа акций и иных форм участия в капитале, находящихся в государственной и муниципальной собственности	2067,8				2210,7	
остатки средств бюджета	-1771,6				123,6	

Источник: Совет народных депутатов Кемеровской области

предприятиях области осенью на снижение поступлений налога на прибыль повлияло изменение налогового законодательства: Федеральным законом № 224-ФЗ был установлен специальный порядок уплаты ежемесячных авансовых платежей по налогу на прибыль организаций, подлежащих уплате за четвёртый квартал 2008 года. Налогоплательщикам было предоставлено право перейти на уплату ежемесячных авансовых платежей за этот период по фактической прибыли, рассчитываемой нарастающим итогом с начала налогового периода. При этом сумма авансовых платежей, подлежащих уплате в бюджет, определялась с учётом ранее уплаченных авансовых платежей. Ряд налогоплательщиков воспользовались этим правом, перейдя с ноября на уплату авансовых платежей по налогу на прибыль, исходя из фактически полученной прибыли, представив декларации к уменьшению авансовых платежей. В результате переплата по налогу на прибыль в областной бюджет возросла за ноябрь на 0,9 млрд рублей и составила 3,4 млрд рублей на 01 декабря. А после обращений предприятий в налоговые органы и возврата налога на прибыль в конце года сложилось недовыполнение плана по налогу на прибыль в сумме 506,1 млн рублей.

Поступления по второму по значимости налогу в бюджет – налогу на доходы физических лиц были перевыполнены на 0,3% от плана и на 30,3% превысили уровень прошлого года. В этом росте и увеличение среднемесячной зарплаты (по данным Кемеровостата – на 24% по сравнению с 2007 годом), и значительные суммы разовых платежей, уплаченных собственниками угольных компаний с доходов от продажи акций (долей участия в капитале) и с доходов в виде дивидендов, которые выплачивались рядом предприятий по итогам 2007 года и 1 полугодия 2008 года.

Позитив в этом бюджете, отметил на сессии облсовета Александр Микельсон, был не только «на бумаге». Профицит бюджета, который в последний раз был зафиксирован в 2004 году, стал главным резервом области в начале кризисного года. Впрочем, в мае, об этом резерве вспоминали исключительно в прошедшем времени. На майской сессии в очередной раз был пересмотрен бюджет текущего года. Общий размер доходов был увеличен на 884,6 млн рублей, расходов – на 645,9 млн рублей. Размер дефицита бюджета текущего года при этом снижен на 238 млн 683,3 тыс. рублей до 12,8% от собственных доходов (см. таблицу №2).

При общем росте доходов, налоговые и неналоговые доходы областного бюджета были уменьшены почти на 1,5 млрд рублей. В том числе, налог на прибыль организаций – на 1 млрд 462 млн 880 тыс. рублей из-за возврата из областного бюджета переплаты по налогу на прибыль организаций в первом квартале текущего года крупным налогоплательщикам: ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» в сумме 1 млрд 257 млн 162 тыс. рублей, ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» в сумме 205 млн 718 тыс. рублей. Сам же рост обеспечила финансовая поддержка регионов из федерального бюджета. После изменений федерального бюджета Кузбассу дополнительно



По мнению Дмитрия Исламова депутаты расширили критерии отбора инвестиционных, инновационных проектов и товаропроизводителей, претендующих на господдержку

выделили 2 млрд 517 млн 959,2 тыс. рублей безвозмездных поступлений в виде субсидий, субвенций и межбюджетных трансфертов на различные программы по поддержке сельхозпроизводителей, приёмных родителей и опекунов, людей, нуждающихся в высокотехнологичной медицинской помощи и пр.

В расходной же части, как пояснил Сергей Ващенко, снижены капитальные затраты – объём средств, предусмотренных на закупку нового оборудования, строительство (кроме жилищного) и реконструкцию. На 338,3 млн рублей сокращены были и долгосрочные региональные целевые программы. Увеличение расходов было в основном только по статьям, по которым было предусмотрено получение средств федерального бюджета. В частности, на снижение напряжённости на рын-

ке труда, лекарственное обеспечение, возмещение сельхозпроизводителям части затрат на уплату процентов по кредитам и др.

Расходы потяжелели и за счёт предоставления новых госгарантий (ранее они были выданы строителям). По инициативе облминистрации в программу гарантий Кемеровской области включен ООО «Учуленский цементный завод» с суммой гарантий в 390 млн рублей. Как пояснил председатель совета директоров управляющей компании «Сибирская горно-металлургическая компания» Александр Рыбкин, это решение поможет компании в переговорах с ВЭБом о выделении кредитной линии на строительство завода. В июле Александр Рыбкин рассчитывал закончить переговоры с банком к осени. «Мы говорим о полном проектном финансировании. Сумма порядка 6 млрд рублей. Госгарантии безусловно помогут. Это было одно из условий банка», – сообщил Александр Рыбкин «Авант-ПАРТНЕРУ». Также для получения банковского финансирования госгарантии потребовались и ООО «ОЭУ Блок № 2 шахта «Анжерская-Южная» (сумма, внесённая в программу, составила 350 млн рублей).

В июле в бюджет была внесена ещё одна такая же поправка. Депутаты облсовета включили АКБ «Новокузнецкий муниципальный банк» в программу госгарантий для обеспечения субъектов малого и среднего предпринимательства кредитными ресурсами в сумме 376,5 млн рублей. Предельный объём бюджетных ассигнований для предоставления бюджетных кредитов юрлицам был увеличен при этом на 300 млн рублей (до 650 млн рублей). На эту сумму для реализации подпрограммы «Развитие ипотечного жилищного кредитования» долгосрочной целевой программы «Жилище» был предоставлен очередной бюджетный кредит Фонду развития жилищного строительства Кемеровской области. После всех этих изменений размер государственного внутреннего долга Кузбасса вырос до 18 млрд 891 млн рублей против 17 млрд 810 млн рублей в январе. А верхний предел госдолга по госгарантиям на 1 января 2010 года был установлен в сумме 4 млрд 480 млн рублей (на начало текущего года – 3 млрд 363 млн рублей).

Поддержку бизнеса по предложению облминистрации депутаты оказали, расширив критерии отбора инвестиционных, инновационных проектов и товаропроизводителей, претендующих на господдержку. Как пояснил замгубернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов, в областном законе «О III»

Таблица 2: Изменения в Закон КО «Об областном бюджете на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов» (млн рублей)

наименование показателей	2009 год							% исполнения за четыре месяца
	утверждено	изменения январь	изменения февраль	изменения март	изменения апрель	уточненный план	исполнено 01.05.2009	
ДОХОДЫ								
Налог на прибыль организаций	15642,7				-1462,9	14179,8	1568	11,1
Налог на доходы физических лиц	13602,1					13602,1	4601,1	33,8
Акцизы	3608,4					3608,4	1218,3	33,8
Налог на совокупный доход	1147,8					1147,8	519,9	45,3
Налог на имущество организаций	4766,5					4766,5	2420,7	50,8
Транспортный налог с организаций	297,5					297,5	123,6	41,5
Транспортн налог с физ. лиц	507,7					507,7	518,5	102,1
Налог на игорный бизнес	100,7					100,7	91,6	91
Налог на добычу полезных ископаемых	2699					2699	930,7	34,5
Государственная пошлина	9,4					9,4	2,4	25,5
Задолженность по отменённым налогам	1,9					1,9	6,8	340
Доходы от используемого имущества	854,1					854,1	228,3	26,7
Платежи польз. природными ресурсами	455,7					455,7	199,2	43,7
Доходы от оказания платных услуг	1308,8				-7,9	1300,9	422,3	32,5
Доходы от продажи матер. активов	903,8					903,8	386,6	42,8
Административные платежи и сборы	4,9					4,9	1,8	36,7
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	37,5					37,5	43,3	115,8
Прочие неналоговые доходы	2					2	37,7	1885
Налоговые и неналоговые доходы	45951,3				-1470,8	44480,5		
Безвозмездные поступления	21068,3	1761,9	251	554,2	2355,4	25990,8	10526	40,5
ИТОГО ДОХОДОВ	67019,6	1761,9	251	554,2	884,6	70471,3	23486,2	33,3
РАСХОДЫ	73210,7	1761,9	10,8	554,2	646	76183,5		
Общегосударственные	3259,6		-100,6	373	-200,8	3331,2	600,2	18
законодательные органы	73		-4,5			68,5	21,9	32
исполнительные органы	310,3		-21,8			288,5	81,9	28,4
судебная система	205,8		-11,1			194,7	42,7	21,9
финанс, налогов органы	505,1		-50,8			454,3	115,5	25,4
проведение выборов и рефер	25,3		1,8			23,5	5,8	24,7
обслуживание гос. долга	372,1					372,1	48,9	13,1
резервный фонд	600			-163	-197	240		0
другие общегосудар. вопросы	1165,9		-10,5	536	-3,8	1687,5	282,9	16,8
Правоохранит. деятельность	2861,9		-4,6		-18,1	2839,2	694,4	24,5
Национальная экономика в т.ч.	7118,4	55,8	-78,1		776,8	7872,9	1424,6	18,1
сельское хозяйство	1102,6		-118,2		645,2	1629,6	235	14,4
транспорт	613,2		20,2		18,1	651,5	162,6	25
дорожное хозяйство	3599,4		-102		-639,8	2857,6	525,2	18,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	207,4	268,6	-53,2		-2	420,8	195,5	46,5
Охрана окружающей среды	61,3		-3,8		-5,3	52,2	11,3	21,6
Образование	4004		-70,3		-108,3	3825,4	939,7	24,6
Культура, кинематография, СМИ	660,6		-29,3		-49,5	581,8	162,5	27,9
Здравоохранение и спорт	6222,9		142,9		-142	6223,8	1725,2	27,7
Социальная политика	3007,1		317,8	-30	1085,6	4380,5	1278	29,2
Межбюджетные трансферты	45807,4	1437,5	-109,9	211,2	-690,5	46655,7	16528,3	35,4
Условно утвержденные расходы								
ДЕФИЦИТ (-), ПРОФИЦИТ (+)	-6191		-240,2		-238,6	-5712,2	-73,6	
Источники финансирования дефицита	13,5 %		13%			12,80%		
кредиты, получ. в валюте РФ	5935,4		-606,2		-909,8	4419,4		
иные источники	253,5		-98		-185	-29,5		
изменение остатков	2,1		464		856,2	1322,3		

Источник: Совет народных депутатов Кемеровской области

государственной поддержке инвестиционной, инновационной и производственной деятельности в Кемеровской области» теперь установлены дополнительные условия (критерии) отбора инвестиционных проектов, для принятия решения о предоставлении государственной поддержки. Это повышение энергоэффективности производственного процесса, производительности труда, обеспечение и (или) способствование импортозамещению. Кроме того, уточнён и срок предоставления господдержки для инновационной деятельности – это период окупаемости проекта, но не более 5 лет, а не на пять лет с момента включения инновационного проекта в перечень, как было ранее.

Впрочем, бюджетные гарантии по кредитам вплоть до июля были, пожалуй, единственным проявлением поддержки конкретных промпредприятий области. Всё изменила ситуация на ленинск-кузнецком ЗАО «Кузбассэлемент».

НА БУДУЩЕ С ОГЛЯДКОЙ

Завод по выпуску аккумуляторов ЗАО «Кузбассэлемент» прекратил производство ещё в ноябре прошлого года.



Сергей Ващенко пояснил, что на основании постановления облсовета коллегия обл администрации теперь может рассматривать вопрос о выделении денег предприятию, в частности, на пополнение оборотных средств или выплату зарплаты

Причём, далеко не кризис тому причина. По информации обл администрации за последние 6 лет работы предприятия на нём сменилось 11 гендиректоров и несколько собственников. Но планируемая программа развития предприятия – оптимизация производства с переносом его на новую промплощад-

ку так и остались на бумаге. А текущая ситуация на заводе только ухудшалась. По информации конкурсного управляющего завода Геннадия Купцова (предприятие за последние годы второй раз было признано банкротом в мае этого года), анализ дел на предприятии показал явные признаки преднамеренного банкротства: неэффективное использование кредитных средств, завышенная стоимость приобретаемого оборудования. Материалы по подозрительным операциям бывших руководителей переданы в правоохранительные органы. С просьбой разобраться с ситуацией губернатор Аман Тулеев неоднократно обращался в Генпрокуратуру РФ. А всё это время предприятие стояло без заказов, а коллектив почти в 500 человек не получал зарплату.

22 июня ситуация накалилась. Заводчане перекрыли движение на проспекте Ленина – главном в Ленинске-Кузнецком. Переговоры с пикетчиками вели глава города Валерий Ермаков, заместители губернатора Валерий Смолего, Марк Рудник и Сергей Ващенко, представители прокуратуры и депутаты. Через несколько часов было объявлено, что долги рабочим – 33,8 млн рублей погасят из областного бюджета (как потом выяснилось, в счёт текущих дотаций Ленинску-Кузнецкому). Хотя изначально финансовое участие властей не предполагалось, поскольку областные власти вроде бы договорились с основным кредитором «Кузбассэлемента» БТА Банком из Казахстана о выделении новых займов на запуск производства, в том числе, и на погашение долгов по зарплате. Но казахстанский банк выдавать новые кредиты заводу, только объявленному банкротом, не рискнул.

В итоге, 6 июля пресс-служба областной администрации сообщила о том, что губернатор решил «ввести на это предприятие губернаторскую команду управленцев», которую возглавит замгубернатора по промышленности, транспорту и связи Валерий Смолего. Замгубернатора откомандировали в Ленинск-Кузнецкий, как неофициально поясняли областные чиновники, прежде всего, для контроля за ситуацией на предприятии, которому были выделены бюджетные деньги. 7 июля все эти действия попытались ввести в законное русло. На очередную сессию облсовета был срочно вынесен вопрос «О мерах по стабилизации социально-экономической обстановки на ЗАО «Кузбассэлемент». В своём постановлении депутаты поддержали инициативу губернатора о введении на предприятии чрезвычайных мер. При этом «губернаторская команда управленцев»

уже называлась «группа наблюдателей из представителей администрации Кемеровской области». Примечательно, что сразу же после принятия документа его публично подписал спикер облсовета Николай Шатилов, чего до сих пор не практиковалось. Валерию Смолего, находящемуся в Ленинске-Кузнецком, тут же по телефону сообщили о легализации его статуса.



Валерий Смолего возглавил на «Кузбассэлементе» «губернаторскую команду управленцев»

Но даже не этот пункт постановления облсовета был основным. Депутаты фактически делегировали коллегии обл администрации право в дальнейшем принимать конкретные меры по поддержке предприятий. В частности, облсовет предложил коллегии выделить средства областного бюджета «для финансирования мероприятий, способствующих восстановлению финансово-хозяйственной деятельности завода». Кроме того, депутаты предложили принять первоочередные меры, направленные на стабилизацию обстановки на предприятии, в том числе обеспечение сохранности активов до привлечения эффективного собственника. Сергей Ващенко тогда пояснил, что на основании постановления облсовета коллегия обл администрации теперь может рассматривать вопрос о выделении денег заводу, в частности, на пополнение оборотных средств или выплату зарплаты.

Что же до второго пункта, то, по сведениям «Авант-ПАРТНЕР», Валерий Смолего вёл переговоры с рядом кузбасских компаний о возможности приобретения предприятия на условиях сохранения его основного профиля



Александр Микельсон пояснил, что источниками формирования резервного фонда станут доходы от продажи областного имущества, добровольные взносы предприятий на программы частно-государственного партнёрства и процентный доход с банковских депозитов, на которые предполагается размещать временно свободные средства, полученные из федерального бюджета

– выпуска аккумуляторов. Кроме того, кузбасскому коммунальному и электросетевому бизнесу предложено организовать на территории предприятия новые производства, используя, например, механические цеха завода или пустующие помещения в административном здании. Публичной же стороной действий «группы наблюдателей» стало проведение ярмарки вакансий для работников завода. На середину августа восстановить производство на «Кузбассэлементе» не удалось.

На заводе схема «захода» нового собственника была определена как покупка акций нового акционерного общества, которое создаётся по решению кредиторов предприятия. 8 июля собрание кредиторов одобрило предложенную Геннадием Купцовым схему замещения активов. По словам Геннадия Купцова, кредиторы согласились на создание нового акционерного общества, в уставный капитал которого будет внесено имущество завода. В дальнейшем акции нового общества будут выставлены на продажу для погашения требований кредиторов. На что управляющий отвел полгода.

Ситуация на этом предприятии подвигла власти на неординарные меры. Поэтому 15 июля на внеочередной сессии облсовета Николай Шатилов

заявил, что новые разработанные законы – это «продолжение сессии по «Кузбассэлементу», чтобы по каждому очагу не собираться». Для этого были

Закон «О государственной поддержке предприятий и организаций в условиях финансово-экономического кризиса»

Статья 2. Условия предоставления государственной поддержки

Государственная поддержка, предусмотренная статьей 1 настоящего Закона, предоставляется при наличии хотя бы одного из следующих условий:

- 1) угроза прекращения деятельности предприятия или организации, имеющих социальную значимость, угроза банкротства или нахождение в состоянии банкротства;
- 2) задолженность по заработной плате, налогам, сборам и другим обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации;
- 3) угроза массового увольнения работников;
- 4) возможное наступление или наступление негативных последствий для жизни и здоровья населения, экономики, экологии и социальной сферы Кемеровской области.

приняты два закона: «О резервном фонде Кемеровской области» и «О государственной поддержке предприятий и организаций в условиях финансово-»



(3842) 36 49 07, 36 19 03
www.sibex.biz

ДОСТАВКА В МОСКВУ
НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ОТ 350 РУБ.

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ О ДОСТАВКЕ
В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ



экономического кризиса». Один из разработчиков законов Александр Микельсон назвал их «оперативно опережающими действиями власти». Создаваемый Резервный фонд, как часть расходов бюджета области, будет предназначен не только для выплаты зарплаты бюджетникам, предоставления трансфертов городам и районам, но и для исполнения «публичных обязательств и публичных нормативных обязательств, в том числе предоставление государственной поддержки предприятиям и организациям, находящимся на территории Кемеровской области, в условиях финансово-экономического кризиса». Условия предоставления такой помощи предприятиям – фактически «списаны» с «Кузбассэлемента» (см. врезку на стр. 9)

В законе кроме финансовой помощи предприятия (в том числе на возвратной основе), пожалуй, нет ничего нового с учётом ранее озвученных антикризисных мер: здесь в зафиксированы уже предусмотренные льготы по налогам и сборам, отсрочки налоговых выплат, инвестиционные налоговые кредиты, льготы по аренде госимущества, госгарантии по банковским кредитам, субсидии и компенсации части процентной ставки по кредитам и иные меры. Потому всё внимание на сессии было уделено прямой финансовой помощи. И, естественно Резервному фонду, как предполагаемому источнику этой помощи (см. врезку).

Александр Микельсон пояснил, что возможность создания такого фонда предусмотрена статьёй 81.1 Бюджетного кодекса РФ, вступившая в силу с 1

Закон Кемеровской области «О Резервном фонде Кемеровской области»

Статья 1. Основные положения

1. В Кемеровской области создается Резервный фонд Кемеровской области (далее - Резервный фонд).

2. Резервный фонд представляет собой часть средств областного бюджета, предназначенную для исполнения расходных обязательств Кемеровской области в случае недостаточности доходов областного бюджета для финансового обеспечения расходных обязательств.

Статья 2. Порядок формирования средств Резервного фонда

1. Резервный фонд формируется в составе расходной части областного бюджета.

2. Размер Резервного фонда утверждается законом Кемеровской области об областном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период.

3. Резервный фонд формируется за счёт доходов областного бюджета и источников финансирования дефицита областного бюджета.

Статья 3. Порядок использования средств Резервного фонда

1. В случае недостаточности доходов областного бюджета средства Резервного фонда используются путём направления на исполнение расходных обязательств, требующих незамедлительного решения.

Средства Резервного фонда направляются, в том числе, на исполнение следующих расходных обязательств, предусмотренных законом Кемеровской области об областном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период:

оплата труда работников бюджетных учреждений;

предоставление межбюджетных трансфертов местным бюджетам на софинансирование расходов;

исполнение публичных обязательств и публичных нормативных обязательств, в том числе предоставление государственной поддержки предприятиям и организациям, находящимся на территории Кемеровской области, в условиях финансово-экономического кризиса;

исполнение иных социальных и экономически-значимых расходных обязательств Кемеровской области.

2. Средства Резервного фонда направляются Главным финансовым управлением Кемеровской области на финансирование расходов, предусмотренных пунктом 1 настоящей статьи.

января 2009 года. Источниками же его формирования станут доходы от продажи областного имущества, добровольные взносы предприятий на программы частно-государственного партнёрства (имеются в виду средства, предусмотренные ежегодными соглашениями о сотрудничестве между компаниями и администрацией) и процентный доход с банковских депозитов, на которые предполагается размещать временно

свободные средства, полученные из федерального бюджета. Сергей Ващенко в свою очередь пояснил, что Резервный фонд не будет предназначен для чрезвычайных ситуаций: на это есть фонд коллегии администрации. А конкретные источники наполнения нового фонда и его размер будут понятны к осени. Сейчас же называется лишь оценочные параметры. По мнению Александра Микельсона, размер фонда может быть на уровне 500 млн рублей.

Примерно такой объём средств, к слову, был собран в 1999 году в другой фонд – Фонд риска. Формировавшийся за счёт отчислений промышленных предприятий этот внебюджетный фонд тогда помогал финансировать подготовку котельных к зиме, выплату зарплаты, бесплатные медикаменты больницам, покупку горючего, переселение граждан из ветхого и аварийного жилья. Александр Микельсон, вспомнив об этой практике, отметил, что новое «нам знакомо». А первый замгубернатора Валентин Мазикин, специально пришедший на сессию облсовета заявил, что теперь «создан чёткий механизм для любой ситуации, позволяющий в любое время суток принимать решения» в кризисной ситуации. Где и когда такие решения могут быть приняты пока не ясно. Александр Микельсон на той же внеочередной сессии лишь сказал, что на сегодня 75 предприятий области нуждаются в поддержке. ■

К чему готовиться

23 июля пресс-служба облсовета, депутаты которого уже отправились на каникулы, сообщила, что в совете ведётся работа над законопроектом, «Об ограничении времени розничной продажи алкогольной продукции с содержанием этилового спирта более 15 процентов объема готовой продукции на территории Кемеровской области».

В июле Мысковский городской Совет народных депутатов вынес с законодательной инициативой в Совет народных депутатов Кемеровской области о введении запрета на продажу алкогольной продукции предприятиями розничной торговли с 23.00 часов до 8.00 часов утра на всей территории Кемеровской области.

Комитет по вопросам аграрной политики, землепользования и экологии и комитет по вопросам государственного устройства, местного самоуправления и правоохранительной деятельности областного Совета в настоящее время изучают опыт других регионов, проводят правовую экспертизу документа, детально рассматривают поступающие предложения, изменения и дополнения.

По мнению Александра Микельсона, временной диапазон ограничения продажи алкогольной продукции необходимо установить с 22.00 часов вечера до 10.00 часов утра. Кроме того, необходимо внести изменения в ряд нормативных документов, регламентирующих административную ответственность за неисполнение данного закона.

Принятие законопроекта, по мнению депутатов, отмечается в сообщении, позволит сократить потребление алкогольной продукции населением и, как следствие, снизит количество преступлений и нарушений общественного порядка. Об эффективности такой профилактической меры, как ограничение продажи в ночное время крепких спиртных напитков, свидетельствует опыт более 20 российских регионов и ряда европейских стран. Поэтому уже в сентябре, вернувшись к парламентской деятельности, депутаты планируют рассмотреть этот актуальный и значимый для Кузбасса вопрос на депутатских слушаниях и ближайшей сессии.

МОСОБЛБАНК – НОВЫЙ ИГРОК НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ РЕГИОНА

В июле на банковском рынке Кузбасса появился новый и амбициозный игрок – МОСОБЛБАНК (Лицензия ЦФ РФ №1751). Банк предоставляет полный спектр банковских услуг высокого качества, как для физических, так и для юридических лиц. Частным клиентам предложен большой выбор депозитных программ (Свидетельство страхования вкладов №883), разнообразные формы денежных переводов, обслуживание банковских карт международных платежных систем. Придерживаясь политики поддержки социально незащищенных слоев населения и понимая сложность текущей экономической ситуации, в банке отменены все комиссии за проведение социально значимых платежей.

Корпоративную клиентуру привлекает качественное

обслуживание текущих и расчетных счетов, а также возможность эффективного размещения свободных ресурсов. Кредитная политика банка позволяет его клиентам развивать свой бизнес и создавать новые рабочие места в регионах.

Как отмечает Максим Строганов, заместитель директора филиала МОСОБЛБАНКа в г. Кемерово, банк всегда придерживается консервативной политики, как в привлечении, так и в размещении ресурсов, поэтому в сегодняшней ситуации чувствует себя достаточно стабильно и уверено, расширяя региональное присутствие. Кемеровский Филиал также планирует серьезные шаги по развитию бизнеса в регионе. Приняты решения по открытию пяти дополнительных офисов в Кемеровской области.

Сегодня успешно работают более 100 структурных подразделений МОСОБЛБАНКа по всей России. Открыты филиалы в Ростове-на-Дону, Самаре, Астрахани, Архангельске, Нижнем Новгороде, Омске, Тюмени, Якутске, Грозном. В прошлом году рейтинговое агентство Эксперт РА присвоило банку рейтинг кредитоспособности В+. Также в 2008 году МОСОБЛБАНК стал лауреатом Национальной банковской премии в номинации «За самое динамичное развитие по итогам года», а годом ранее эксперты и жюри Национальной банковской премии признали МОСОБЛБАНК «Лучшим региональным банком в Центральном федеральном округе».

ВКЛАД

СТАБИЛЬНЫЙ

50 %
*
ЗА 3 ГОДА
В РУБЛЯХ

МОСОБЛ  БАНК

www.mosoblbank.ru

8 800 200 14 15

Вклад «Стабильный» (50% за 3 года в рублях). Срок вкладов/ставок в рублях: от 31 дня до 90 дней – 15,0%; от 91 дня до 180 дней – 15,75%; от 181 дня до 540 дней – 16%; от 541 дня до 1095 дней – 16,67%. Минимальная сумма первоначального взноса – 5 000 руб./100 доллар США/100 евро. Пополняемый. Сумма дополнительного взноса без ограничений. Начисление процентов на текущий счет (возможно перечисление на СКС (специальный карточный счет), бесплатно открываемый вкладчику), либо капитализация. Выплата процентов – ежемесячно, либо капитализация. Возможна конвертация денежных средств во вкладе в пределах трех валют: рубли, доллары США, евро**.

По вкладам на срок от 31 дня до 90 дней, от 91 дня до 180 дней при досрочном изъятии вклада проценты перечисляются из расчета ставки до востребования, действующей в банке. При размещении средств в размере более 1 000 000 рублей клиенту выдается бесплатно карта MasterCard Gold.

По вкладу на срок от 541 дня до 1095 дней предоставляется бесплатное пользование банковской ячейкой.

**Конвертация производится по тарифам, закрепленным Приказом Председателя Правления.

***При досрочном изъятии вклада по истечении 365 дней, проценты выплачиваются с сохранением ставки вклада, в иных случаях проценты пересчитываются из расчета ставки до востребования, действующей в банке.

Вклады
застрахованы

Система
Страхования
Вкладов

Лицензия ЦБ РФ №1751
СВ №883
МОСОБЛБАНК (ООО)

ПРОДАЖИ-ПЕРЕДАЧИ

В летние, как и в предыдущие кризисные месяцы, вопреки ожиданиям в Кузбассе практически не было заметных сделок купли-продажи. И большинство заявлений о сменах собственников относились к предприятиям, оказавшимся в глубоком кризисе и уже попавшим под банкротство. Основными кредиторами этих предприятий были банки, а кредиты обеспечивались залогом в виде имущества. Поэтому банки де-факто и назывались новыми владельцами. Но серьёзных изменений в структуре собственности Кузбасса летом 2009 года практически не было.

ШАХТА – КО ДНЮ ШАХТЁРА

История со сменой владельца киселевского ООО «Шахта №12» началась в начале июня с сообщения пресс-службы облминистрации, что губернатор Аман Тулеев «выразил резкое несогласие с решением о закрытии шахты №12 в Киселёвске, которое принял собственник предприятия – ООО «Евраз-Холдинг». «В связи с этим губернатор принял решение «о смене собственника... Губернатор провёл трудные переговоры с генеральным директором ЗАО «Стройсервис» Дмитрием Николаевым, в ходе которых достигнута договорённость о том, что шахта №12 войдёт в состав этого акционерного общества и продолжит добычу угля», – сообщила пресс-служба 2 июня.

На следующий день было объявлено, что по результатам переговоров губернатора с ООО «ЕвразХолдинг» заключил соглашение о продаже этого угольного предприятия в ЗАО «Стройсервис». «В настоящее время заключено предварительное соглашение, которое вступит в силу в июне 2009 года после получения одобрения совета директоров Evraz Group и российских антимонопольных органов», уточнила пресс-служба облминистрации.

Как заметил по этому поводу источник, знакомый с ситуацией вокруг шахты №12, «это был тот случай, когда заявления о совершенной сделке шли впереди юридических процедур». Примечательно, что стороны сделки так и не стали комментировать её. По сведениям «Авант-ПАРТНЕРА», с началом кризиса «Евраз» стал рассматривать возможность не закрытия, а продажи шахты. И не только из-за сложных условий добычи угля на подземном участке предприятия: в этом смысле с момента, когда в 2003 году шахта стала собственностью структур «Евраз» (с 2005 года предприятие уже вошло в группу) ничего не изменилось. И не только из-за того, что на шахте №12

кроме коксующегося угля добывается и «непрофильный» энергетический уголь. Кризис заставил «Евраз Групп» рассматривать возможность отказаться от «содержания» этого затратного предприятия, как сообщили сразу несколько представителей отрасли, поскольку стало проще покупать по-



Дмитрий Николаев, заявил, что группа «осознанно пошла на такой серьёзный шаг, как приобретение» у «Евраз Групп» киселевского ООО «Шахта №12»

дешевевший коксующийся рынок на рынке, чем содержать шахту, обременённую и сложными условиями работы и добычей энергетического угля. Прежде, когда сырья не хватало, покупка собственного предприятия считалась выгодной.

Примечательно, что изначально было заявлено (всё также через пресс-службу облминистрации), что «несмотря на смену собственника, шахта останется одним из поставщиков коксующихся углей на предприятия «Евраз». В частности, на Западно-Сибирский металлургический комбинат. Соответствующее долгосрочное соглашение будет

подписано между «ЕвразХолдингом» и ЗАО «Стройсервис». Обещаны были и рост зарплаты коллективу, и новые рабочие места.

Позже гендиректор ЗАО «Стройсервис» Дмитрий Николаев, выступая на заседании, посвящённом 15-летию группы, сообщил, что оформление документов и передача ООО «Шахта №12» из «Евраз Групп» должны завершиться к концу августа. Он заявил, что группа «осознанно пошла на такой серьёзный шаг, как приобретение» у «Евраз Групп» этого предприятия. А в начале августа технический директор ЗАО «Стройсервис» Владимир Макаров сообщил, что с июля шахта вошла в состав компании. Подробно рассказывать о планах по развитию предприятия он не стал, сказав лишь, что в этом году здесь планируется добыть 1 млн тонн угля (в 2008 – 934 тыс. тонн). Впрочем, такие планы по добычи были у предприятия и при прежнем собственнике.

СБЕРБАНК ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ С ТОРГОВЛЕЙ

В июне состоялась окончательная передача торговой недвижимости красноярской ассоциации «Алпи» ООО «Сбербанк Капитал» (СБК) за долги перед Сбербанком РФ. Как сообщили в СБК, компания получила в управление более 20 объектов АЛПИ в различных городах: Новосибирск, Кемерово, Красноярск, Железногорск и др. При этом к августу новый владелец уже привлёк специализированную компанию для управления этими объектами. Так, напомним, было весной и с торговыми комплексами «АЛПИ», отошедшие за долги УРСА банку: для управления ими было привлечено кемеровское ООО «Кузбасс Капитал Инвест». «СБК, а также нанятая им специализированная компания для управления объектами постоянно ведут работу по привлечению новых

арендаторов, в том числе якорных. К «Алпи» (супермаркеты компании остались в торговых центрах – «А-П») требования точно такие же, как и к другим якорным арендаторам. СБК готов работать как с ними, так и с другими арендаторами. Также в компании готовы рассматривать вопросы продажи объектов на принципах безубыточности для Сбербанка России», – пояснили «Авант-ПАРТНЕРу» в «Сбербанк-Капитале» свою позицию по поводу управления объектами.

При этом ООО «АМК-Сибирь», которая была привлечена СБК для управления самым крупным кузбасским объектом – ТРК «Лапландия», пришлось не только выстраивать новые отношения с арендаторами, но и срочно решать проблемы с надзорными органами. В конце июня суд Центрального района Кемерова, рассматривая дело об административном правонарушении, принял решение приостановить работу ТРК на 90 суток по заявлению управления государственного пожарного надзора ГУ МЧС РФ по Кемеровской области. Оно в ходе проверки выявило в «Лапландии» 130 нарушений пожарной безопасности, в том числе, недостаточную «мощность» систем пожаротушения, а также перепланировку некоторых помещений ТРК арендаторами. Отход от проектных решений, по версии Госпожнадзора, влияет на противопожарную безопасность. Но решение суда Центрального района Кемерова отменил областной суд, направив дело на новое рассмотрение.

В ходе нового разбирательства выяснилось, что положение дел в «Лапландии» стало улучшаться. Как сообщили в СБК, «многое было сделано для пожарной безопасности», после чего большинство претензий Госпожнадзора было снято. С профильной организацией были заключены договоры для

устранения всех нарушений. Работы по оснащению и модернизации систем пожарной безопасности в «Лапландии» планируется завершить к концу сентября 2009 года. К этому времени, как пояснили в ООО «АМК-Сибирь», будет определена и стратегия дальнейшего развития комплекса.

НЕДРА: ПРОДАЖИ И ВОЗВРАТЫ

Плохо продавалось в кризис и то, что выставляло на торги государство, даже недра, традиционно популярный объект покупок, в том числе, и в кризисные времена. В сфере общедоступных полезных ископаемых, к каковым относится строительное сырьё, департамент природных ресурсов Кемеровской области продал всего два участка. А вот угольные участки в Кузбассе не продавались с весны, и конкурсы по продаже двух таких участков были сорваны нынешним летом.

В начале июля лицензию на разработку месторождения диабазов (строительного камня) Васильевское-2 в Кемеровском районе с запасами в 3,857 млн кубометров приобрело ООО «Барзасский карьер» (входил в ХК «СДС-Строй» холдинга «Сибирский деловой союз»). При стартовой цене в 4,4 млн рублей право недропользования на участке было продано за 4,84 млн рублей, что, по оценке Владимира Ковалёва, заместителя губернатора Кузбасса по экологии и природным ресурсам, стало самым большим разовым платежом на торгах за право пользования недрами, проводимых администрацией Кемеровской области в нынешнем году.

В конце июля две осинниковские фирмы – ООО «Кузбасстрой» и ООО «ТоргНефть» – «разыграли» между собой право пользования недрами на Шалымском месторождении сиенитов

в Таштагольском районе. Как сообщили в департаменте природных ресурсов, который проводил торги, борьбы между ними не было, и после одного шага аукциона его победителем было



По оценке Владимира Ковалёва, окончательная цена за Васильевское-2 (4,84 млн рублей), стало самым большим разовым платежом на торгах за право пользования недрами, проводимых администрацией Кемеровской области в нынешнем году

признано ООО «Кузбасстрой» с платежом в 2,299 млн рублей при стартовой цене лицензии в 2,09 млн рублей. Запасы сиенитов (строительного камня) на данном участке на северо-восточной части окраине поселка Шерегеш – 44,1 млн кубометров.

Однако доходными для регионального бюджета эти продажи вряд ли можно признать. Тем более что в условиях кризиса не все победившие на аукционах в состоянии оплатить даже небольшие по меркам бизнеса платежи за лицензии. В конце июля департамент природных ресурсов объявил о решении досрочно прекратить право пользования недрами на блоке №2 Таловского месторождения песчано-гравийной смеси в Юргинском районе, выданное ООО «Промстрой». Эта юргинская компания приобрела лицензию на «блок» в феврале нынешнего года за 526,35 тыс. рублей при запасах более 900 тыс. кубометров (другой участник торгов – ООО «СТД «Альянс» – принял в них формальное участие). Но за неуплату разового платежа за пользование недрами, определённого по итогам проведения аукциона, победитель торгов был лишен права разработки блока №2, и участок, соответственно, вернулся в нераспределенный фонд. III»



Для управления самым крупным кузбасским объектом – ТРК «Лапландия» «Сбербанк-Капитал» привлёк ООО «АМК-Сибирь»

Также как и участки Ленинский-1 и Ленинский-2 Егоровско-Красноярского каменноугольного месторождения (расположены в 1,5-2 км от Полысаево), конкурсы по продаже прав пользования недрами на которые назначенные на 4 августа были отменены. О проведении конкурсов было объявлено в на-



Угольные участки в Кузбассе не продавались с весны, и конкурсы по продаже двух таких участков были сорваны нынешним летом

чале мая, после чего в определенный их условиями срок на торги поступило три заявки – две от предприятий ОАО «Угольная компания Заречная», одна – от ОАО «СУЭК-Кузбасс». Однако, по сведениям источника осведомленного о планах ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ), эта компания также хотела получить запасы Ленинских участков, но не успела подготовить свои заявки. После чего руководство КРУ дало поручение юристам «проработать возможность использования запасов участков Ленинский-1 и -2 для шахты «Байкаимская». И в середине июня Федеральное агентство по недропользованию выпустило приказы об отмене конкурсов без указаний её причины. Это был уже третий срыв торгов по продаже лицензий на данных участках недр с февраля 2006 года. Запасы угля на Ленинском-1 определены в 37 млн тонн, на Ленинском-2 – 73 млн тонн.

НАМЕЧЕННОЕ И НЕСОСТОЯВШЕЕСЯ

Не нашли пока покупателей и некоторые производственные активы, выставленные на продажу летом нынешнего года. Повлиял ли на сдержанность потенциальных покупателей кризис, или сами активы оказались непривлекательными, понять трудно. Так или иначе, не были проданы два комплекта оборудования для производства тары, полученного в собственность Кемеровской области ещё в 90-е гг. прошлого

столетия по программе «Фата». На аукцион 17 июля, который проводил Фонд имущества области (Кузбассфонд), были выставлены оборудование цеха по производству полимерной продукции по начальной цене в 1,98 млн рублей и оборудование цеха по производству гофрированного картона и изделий из него по стартовой цене 18,3 млн рублей. Однако, как сообщили в фонде, заявок на торги не было.

Первым лотом интересовался кемеровский завод «Полимер», но так и не подал заявку. Интересы ко второму не проявил никто, включая лесопромышленную компанию Олега Дерипаски «Континенталь Менеджмент», предприятие которой ООО «Производственная компания «Кузбасс-Тара» использует на правах аренды комплект оборудования по производству гофрокартона и коробок из него. Оборудование цеха по производству полимерной продукции (установка для производства полимерной сетки; линия производства полимерных ящиков; инжекционный пресс и др.) так и ни разу не использованное и не распакованное хранится на территории «Кузбасс-Тары». Оба комплекта оборудования пришлось выставлять на повторные торги в сентябре.

Помимо ООО «Шахта №12» «Евраз Групп» выставила на продажу, причём на открытом аукционе, 100% акций новокузнецкого ОАО «Завод «Гидромаш» (входит в состав компании «Южжубассуголь», стартовая цена бумаг – 33 млн рублей). Предприятие, основанное в 1976 году, специализируется на производстве горнотранспортного оборудования (канатных шахтных дорог), горного инструмента, оборудования для гидравлической и обычной добычи угля. В прошлом году на заводе было занято 378 человек, чуть более половины выполненных им заказов пришлось на предприятия «Евраз Групп», остальное – на внешних потребителей. Выручка «Гидромаша» составила в прошлом году 217 млн рублей, чистая прибыль – 5,7 млн рублей.

В региональном центре корпоративных отношений «Сибирь» «Евраз» сообщили, что завод продаётся, поскольку является непрофильным активом для ОАО «Южжубассуголь». Однако, о результатах торгов, назначенных на 10 августа, в центре сообщать отказались, ссылаясь на то, что «в соответствии с правилами раскрытия информации компания не комментирует ход коммерческих сделок». По некоторым сведениям, бумага так и не удалось продать из-за отсутствия заявок.

Из продаж, намеченных администрацией Кемеровской области, интересным может оказаться реализация

санатория «Борисовский» в Крапивинском районе, одного из самых известных рекреационных центров в регионе. Соответствующее объявление в рубрике «Готовится к продаже» сделал Кузбассфонд. Что, впрочем, не означает объявление соответствующего аукциона в ближайшее время. Тем не менее, дано подробное описание объекта возможной продажи, в составе которого – земельный участок площадью 18,35 га, здания лечебного корпуса, спального корпуса и многих других (общей площадью более 10 тыс. кв. метров). Определена и начальная цена предложения продажи в 350 млн рублей.



В 2006 году, предыдущий председатель ФПОК Владимир Скотников был отправлен в отставку, а санаторий «Борисовский», земельный участок источника и две скважины по добыче минеральной воды перешли в областную собственность

Напомним, что санаторий «Борисовский» ранее находился в собственности Федерации профсоюзных организаций Кузбасса (ФПОК) и Федерации независимых профсоюзов России. В конце 2006 года по инициативе губернатора Амана Тулеева, недовольного скандалами вокруг минеральной воды «Борисовская», выпуск которой также контролировала ФПОК, было выбрано новое руководство федерации. Предыдущий председатель Владимир Скотников был отправлен в отставку, а санаторий, земельный участок источника и две скважины по добыче минеральной воды перешли в областную собственность.

В прошлом году был проведен капитальный ремонт «Борисовского», а в июне нынешнего года в присутствии губернатора в обновленном санатории был открыт очередной сезон. ■

МЕГАФОН: БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ, НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС

В начале июля компания МегаФон закончила реструктуризацию и стала единой компанией, объединив в одно целое все свои дочерние структуры. Это избавило оператора от ряда формальных сложностей в работе, а также расширило возможности его филиалов.

СЕТЬ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ПОЯВИТСЯ В КУЗБАССЕ В ЭТОМ ГОДУ

«В частности, только у компании «МегаФон» была лицензия на связь третьего поколения, а теперь, став её филиалом (вместо ЗАО «Мобиком-Новосибирск» – «А-П»), мы также можем оказывать услуги 3G, – рассказывает Алексей Тютин, директор Сибирского филиала ОАО «МегаФон».

В связи с этим, сегодня перед Сибирским филиалом оператора стоит важная задача – строительство и запуск сети третьего поколения. Так, по словам Вадима Севастьянова, директора Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон», компания собирается запустить сеть нового поколения в Кузбассе в этом году. Уже намечено 100 базовых станций, на которых будет установлено оборудование для функционирования сети 3G, и число их, скорее всего, в дальнейшем увеличится. Сеть обязательно будет построена в Кемерове и Новокузнецке, а также компания рассматривает и ряд других городов. В планах оператора продолжить строительство и своей сети 2G на основных федеральных трассах на границе области, а также улучшить зону покрытия в Горной Шории.

«Кузбасс сегодня является одним из ключевых регионов для бизнеса компании, – подчеркивает Вадим Севастьянов. – И, невзирая на мировой кризис, МегаФон собирается продолжить инвестировать в регион, чтобы обеспечить высокий уровень качества связи на всей территории Кемеровской области».

МегаФон сегодня – одна из немногих компаний, которая в непростых условиях не снижает свои инвестиции. Так, отмечает Алексей Тютин, в первом полугодии Сибирский филиал планировал, что его инвестиции составят 80 млн долларов, однако компания выделила филиалу ещё порядка 50 млн долларов, из которых основной объём средств пойдёт на строительство сети 3G и волоконно-оптических линий связи.

ПО-ПРЕЖНЕМУ ЛИДЕР

МегаФону даже в текущих условиях удастся остаться лидером по выручке – компания растёт быстрее рынка и конкурентов. И сейчас ставит перед собой новые цели.

«В последнее время особое внимание мы уделяем корпоративному сегменту. Пока доля в Кузбассе в этом сегменте у нас небольшая, поэтому мы себе поставили цель её увеличить и по абонентам и по корпоративным клиентам, – говорит Алексей Тютин. – В связи с этим мы значительно усилили блок по корпоративным продажам. И уже сейчас в этом секторе мы показываем хорошую динамику: со второго квартала 2008 года абонентская база по бизнес-рынку выросла у нас на 66%».

Вообще для Кузбасса характерен крупный размер клиентов – в среднем 33 абонента в компании, и для оператора очень важно сотрудничество с такими клиентами. При этом



Алексей Тютин, директор Сибирского филиала ОАО «МегаФон»

компания нацелена в ближайшие годы и на развитие сегмента малого и среднего бизнеса с числом сотрудников от 2-х человек. «И я уверен, что это направление очень перспективно и будет динамично развиваться, несмотря на сложности в экономике», – отмечает Алексей Тютин.

СЕРВИС НА ЛЮБОЙ ВКУС

Ещё одно направление развития для компании – это сервис. Сегодня в Сибири работает 2 контакт-центра: в Новосибирске и в Кемерове. И кемеровский контакт-центр, по признанию Алексея Тютин, является лучшим в филиале и по своим показателям, и по отзывам клиентов.

Контакт-центр на 12 рабочих мест появился в Кузбассе в 2003 году, а сегодня – это крупнейший контакт-центр в регионе, который располагается в новом офисе компании на 66 рабочих мест. В среднем каждый сотрудник контакт-центра выговаривает 11,5 дней обычного человека! Поэтому компания заботится о максимально удобных условиях работы консультантов, обеспечивая их огромной базой всей необходимой информации и комфортным рабочим местом. Немаловажно, что при обращении клиента, консультанты не просто отвечают на его вопрос, но и, исходя из его профиля общения, стараются посоветовать ему тарифы или услуги, которые позволят оптимизировать его расходы.

Между тем, отмечает Алексей Тютин, не каждый абонент сможет или захочет дойти до центра продаж или обратиться в контакт-центр за решением своей проблемы, многим было бы удобнее сделать это самостоятельно. Поэтому компания обращает особое внимание на развитие системы самообслуживания. И сегодня более 90% возникающих у абонентов вопросов возможно решить без обращения в офис оператора.

ПЕРЕЗАГРУЗКИ ОТ КРИЗИСА И НЕ ТОЛЬКО

Кадровые перестановки в кузбасском бизнесе последних месяцев, как и ожидалось, были в основном продиктованы текущим моментом кризиса, когда растёт спрос на «свежие головы». Впрочем, не всё можно объяснить только кризисом. Извечные управленческие вопросы о полномочиях первых руководителей по-прежнему оставались актуальными.

ЭНЕРГОСМЕНА

В мае произошла, наверное, самая громкая кадровая перестановка последнего времени в Кузбассе. «Громкая», прежде всего, из-за масштабов и значимости компании, в которой сменился гендиректор. 28 мая совет директоров ОАО «Кузбассэнерго» (ТГК-12) принял решение о досрочном прекращении полномочий генерального директора Сергея Михайлова и избрал новым гендиректором Юрия Шейбака, бывшего на тот момент заместителем генерального директора по маркетингу и сбыту – директором по работе на рынках. Как было сказано в официально сообщении «Кузбассэнер-



Шейбак Юрий Владимирович

Родился 21 марта 1953 г. в г. Болотное Новосибирской области. В 1975 г. окончил Новосибирский электротехнический институт по специальности «электрические станции». В этом же году пришёл работать на ТЭЦ-3 Новосибирска в качестве инженера электролаборатории. В ОАО «Кузбассэнерго» – с 1981 года. Начиная с должности инженера электролаборатории Ново-Кемеровской ТЭЦ, пройдя путь до заместителя главного инженера этой электростанции. В 2003 г. назначается на должность заместителя технического директора по эксплуатации и перспективному развитию ОАО «Кузбассэнерго». С 2006 по 2007 гг. – заместитель по маркетингу и сбыту, с 2007 по 2009 гг. – заместитель генерального директора по маркетингу и сбыту – директор по работе на рынках ОАО «Кузбассэнерго».

го», изменение в руководстве «связано с предстоящим изменением структуры управления компанией».

На годовом общем собрании акционеров, которое состоялось 23 июня, полномочия единоличного исполнительного органа «Кузбассэнерго» были переданы управляющей компании – ООО «УК «Сибирская генерирующая компания». Создано это ООО было по инициативе основного акционера ТГК12 ОАО «СУЭК» для оптимизации управления энергетическими активами (ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)» и ОАО «Кузбассэнерго») и сокращения административных издержек. Окончательное разделение полномочий между управляющей компанией и оперативным руководством «Кузбассэнерго» должно произойти к осени. Больше официальных комментариев на эту тему не было.

По неофициальной информации, Сергей Михайлов ушёл со своего поста добровольно. При этом решение это было ожидаемым. Естественно, при появлении управляющей компании, полномочия непосредственного управленца сужались. А Сергей Михайлов – «это уровень менеджмента более высокого класса для таких условий», отметил тогда источник «Авант-ПАРТНЕРа», знакомый с ситуацией. Отмечалось также, что именно Сергею Михайлову, который руководил компанией 10 лет (сначала как внешний управляющий в период банкротства «Кузбассэнерго», а потом в качестве гендиректора) удалось собрать такую управленческую команду, что в «Кузбассэнерго» не потребовалось приглашать менеджера со стороны.

Что до Сергея Михайлова то после ухода из «Кузбассэнерго» он занялся собственным бизнесом в Кемерове. В настоящее время он является гендиректором кемеровского ЗАО «Интеграл». Профиль компании – инвестиции и недвижимость.

ЧТО НЕМЦУ ХОРОШО...

Холдинг «Сибирский цемент» первым среди кузбасских компаний ре-

шил пригласить в кризисное время на пост главы компании иностранного специалиста. На должность президента компании, испытывающей сейчас сложности в связи с резким сокращением спроса на цемент, был приглашён немец Георг Клегер. Виктор Шаповалов, занимавший пост президента компании с августа прошлого года, был избран заместителем председателя совета директоров компании и возглавил комитет по стратегическому планированию и контролю при совете директоров.



Георг Клегер

Родился 25 февраля 1953 года в столице советской Литвы Вильнюсе, имеет два высших образования (инженер-строитель, инженер-экономист), большой опыт работы в Международной аудиторской компании «PricewaterhouseCoopers». Последние 13 лет проработал в цементном концерне Dyckerhoff, Висбаден (Германия). В последнее время занимал в нём должность члена правления, ответственного за Центральную и Восточную Европу.

По словам председателя совета директоров «Сибцемента» Олега Шарыкина, задача нового президента – повысить эффективность компании в условиях кризиса. При этом изначально на Георга Клегера ставили, исходя из других соображений. «Мы планировали построить комплексное

производство цемента сухим способом в Яшкино проектной мощностью 3 млн тонн и новую линию мощностью 1,2 млн тонн на действующем заводе в Красноярске. В России, к сожалению, недостаточно опытных специалистов по строительству и эксплуатации конкурентоспособных цементных предприятий, соответствующих современным экологическим требованиям. Поэтому в прошлом году мы начали переговоры с Георгом Клегером. Он – грамотный управленец, имеющий богатый опыт руководящей деятельности в одной из крупнейших европейских цементных компаний, а также работы в России и странах ближнего зарубежья. Он хорошо ориентируется в реалиях современной мировой экономики, прекрасно разбирается в технологии производства и финансах. Договорённость с ним о приходе в холдинг была достигнута ещё в августе 2008 года. Сегодня инвестиционные проекты компании из-за кризиса временно приостановлены. Поэтому в текущий момент задача президента – создать условия, в которых производство было бы эффективным и в кризисной обстановке. Этого можно достичь за счёт оптимизации себестоимости производства продукции», – рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» Олег Шарыкин.

ИЗ УГОЛЬЩИКОВ – В МАШИНОСТРОИТЕЛИ

В июле сменился гендиректор в ОАО «ХК «СДС-Маш», отраслевом холдинге компании «Сибирский деловой союз» (СДС). Вместо Виктора Величко, возглавлявшего компанию с момента её основания (в своё время он был и совладельцем «СДС-Маш» – «А-П») этот пост по решению совета директоров общества занял профессиональный угольщик Альберт Колесников, бывший первый вице-президент СДС.

ОАО Холдинговая Компания «СДС-Маш» образовано 6 октября 2006 г. В состав холдинга входят машиностроительные предприятия «Сибирского делового союза»: ОАО «Алтайвагон» (Алтайский край, Новоалтайск), Рубцовский филиал ОАО «Алтайвагон» (Алтайский край, Рубцовск), «Кузбасская вагоностроительная компания» - филиал ОАО «Алтайвагон» (Кемерово), ООО «Электропром» и, ООО «Подземтранс-маш» (Прокопьевск). В июне 2007 г. в состав машиностроительного холдинга вошло ООО «Вагон-Трейд» (Новосибирск), занятое реализацией запчастей для грузовых железнодорожных вагонов.

Президент СДС Михаил Федяев назвал перестановки в компании «ка-

дровым усилением» в период кризиса. Перед новым гендиректором, по его словам, поставлена задача повысить уровень загрузки предприятий холдинга – ОАО «Алтайвагон», его кемеровского филиала и других кузбасских заводов компании, прежде всего, за счёт поиска новых потребителей. Сейчас, как отметил Михаил Федяев, загрузка головного предприятия – ОАО «Алтайвагон» – на уровне 30% от прошлогоднего уровня (выпускает 330-350 вагонов в месяц). Эти предприятия работают не только по заказам компаний СДС, однако, как заметил президент компании, «пока их не много».



Колесников Альберт Иванович

Родился 9 мая 1952 года в Кемерово. В 1979 г. окончил Кузбасский политехнический институт по специальности «Технология и комплексная механизация открытых разработок месторождений полезных ископаемых». В 1979-1986 гг. – горный мастер, начальник горного участка, главный инженер разреза «Проконьевский», в 1986 году – главный инженер разреза «Талдинский». В 1987-1998 гг. – горный мастер, начальник участка, заместитель директора по производству, заместитель директора по переработке, снабжению и сбыту продукции, первый заместитель гендиректора разреза «Кедровский». В 1998-1999 гг. – первый заместитель генерального директора, вице-президент ХК «Кузбассразрезуголь», в 1999-2002 гг. – генеральный директор ЗАО «Черниговец», которое в это время перешло под контроль акционеров нынешнего холдинга СДС (сам холдинг был создан позднее). В декабре 2002 года Альберт Колесников был избран главой Берёзовского, проработав им по май 2008 года, в прошлом году вернулся в ЗАО ХК «Сибирский деловой союз», где занял должность первого вице-президента. Кандидат технических и экономических наук.

СИБИРСКАЯ РОТАЦИЯ «ХОЛИДЕЯ»

Ещё в апреле сменился гендиректор в торговой компании «КОРА-ТК», входящей в группу компаний «Холи-

дей». Вместо Татьяны Саженовой возглавил компанию Ростислав Скороходов, региональный директор Омского филиала «Холидей». По его словам, смена руководства – отражение политики кадровой ротации внутри группы. Татьяна Саженова при этом заняла его прежнее место.



Скороходов

Ростислав Владимирович

Родился в 1971 году. В 2002-2007 гг. работал в новосибирской сети «Сибиряда» администратором, управляющим, руководителем группы магазинов. С 2007 года работает в группе компаний «Холидей» – директором по торговле Омского филиала, а затем региональным директором этого филиала.

Ростислав Скороходов не раскрывает задачи, который поставило перед ним руководство группы. Но примечательно, что самый яркий проект нового директора последних месяцев – открытие дискаунтера «Холди» и реформатирование cash&carry «Палата» в Ленинске-Кузнецком в большой дискаунтер. Как отметил гендиректор «КОРА-ТК», дискаунтер – это проект группы компаний «Холидей», который ранее стартовал в Новосибирске и Омске (здесь уже работает 5 магазинов). Открытие новых магазинов в компании называют антикризисной мерой. С одной стороны, отметил Ростислав Скороходов, это перспективный проект с точки зрения роста покупательского спроса на продукты с низкой ценой. С другой, для компании – это проект относительно дешёвый по затратам: небольшие вложения в открытие магазина, и содержание персонала, более высокая оборачиваемость средств по сравнению с магазинами других форматов. Пока в компании называют кемеровский и ленинскузнецкий проекты пилотными. Всего же по плану «Холидея» к концу 2010 года в пяти регионах присутствия компаний группы может быть открыто более 50 дискаунтеров. ■

АНДРЕЙ МАЛАХОВ:

«ПОЛОЖЕНИЕ НЕПРОСТОЕ, НО НЕБЕЗНАДЕЖНОЕ»

Накануне главного кузбасского праздника – Дня Шахтёра, заместитель губернатора по угольной промышленности Андрей Николаевич МАЛАХОВ ответил на вопросы «Авант- ПАРТНЕРА».



– Как бы Вы оценили сегодняшнее положение угольной промышленности Кузбасса? С какими показателями встречаются угольщики свой праздник?

– Если коротко, то положение непростое, но небезнадежное. Вспомните, 1997 год, было гораздо хуже. Но мы тогда выстояли.

За последние 10 лет мы многое сделали для возрождения угольной промышленности Кузбасса. Из года в год наращивали объемы производства, причем такими темпами, каких в стране никогда не было – в среднем около 9 млн тонн в год. Если в 1998 году добыли 97,8 млн тонн, то уже в 2008 году – 184,5 млн тонн.

Все эти годы мы прочно занимали позицию основного угледобывающего региона, обеспечивая 56% общероссийской добычи и 80% угля для металлургов. Но осенью прошлого года разразился мировой финансово-экономический кризис. Резко упал спрос на уголь. А раз упал спрос на уголь, пошло снижение добычи. Началось резкое падение цены на уголь. В среднем с октября 2008 года она упала на 57%. В результате, на отдельных шахтах отпускная цена угля стала ниже его себестоимости.

Естественно, в этих непростых условиях важно не опускать руки, вести постоянный поиск новых рынков сбыта угля в России и за рубежом. Совместными усилиями с собственниками угольных компаний и предприятий мы смогли сохранить стабильность в отрасли.

Есть положительные результаты. Мы нашли новые рынки сбыта нашей продукции. Активно поработали с зарубежными потребителями нашего угля, особенно энергетического. Удалось заключить ряд крупных долгосрочных контрактов с китайскими, японскими и южнокорейскими компаниями на поставку коксующихся углей.

В июле отгрузка угля потребителям составила 16,1 млн тонн. Такого в этом году еще в Кузбассе не было. Для сравнения: в 2008 году в среднем за 7 месяцев ежемесячно отгружали по 15 млн тонн угля. При этом около половины – экспортные поставки. А раз уголь стал востребованным, то увеличилась его добыча. Если за первый квартал текущего года мы добыли 39 млн тонн угля, то уже за второй – 44 млн тонн. За 7 месяцев текущего года добыли более 99 млн тонн угля. В августе перешагнули 100-миллионный рубеж добычи. Я считаю, что отрасль способна по итогам года добыть не менее 170 млн тонн угля.

– Какие крупные проекты, как ожидается, будут реализованы в отрасли, несмотря на кризис?

– Самое главное, мы продолжаем строить новые предприятия. Тем самым увеличиваем производственные мощности на перспективу. Но самое важное – создаем новые рабочие места.

В апреле 2009 года сдали современную шахту «Южная» в Кемеровском районе (ОАО ХК «Сибирский Деловой Союз»). Ее производственная мощность 2,4 млн тонн угля в год. На шахте применяется новейшая техника от ведущих мировых и отечественных производителей горно-шахтного оборудования. Особое внимание на шахте уделено безопасности труда шахтеров. Учтены все ошибки, которые были допущены при проектировании шахты «Ульяновская». На шахте установлена многофункциональная автоматическая система «Гранч». Она не только измеряет газовую обстановку вокруг каждого шахтера и передает ее на пульт диспетчера, но и позволяет непрерывно наблюдать местоположение шахтера с точностью до 20 м, передает подземному работнику команды и сигналы голосовыми фразами, подсказывает человеку правильные действия в зависимости от ситуации.

На новой шахте создано около 900 рабочих мест для жителей трех территорий: городов Березовского, Анжеро-Судженска и Кемеровского района.

В канун Дня шахтера запустили в Беловском районе шахту «Байкаимская» (ОАО УК «Кузбассразрезуголь») проектной мощностью 2,5 млн тонн угля в год. На этой шахте будет добываться высококалорийный уголь марки «Д», «ДГ», на который уже есть заказчики. В этом году добыча составит не менее 500 тысяч тонн. Создано 820 новых рабочих мест. С выходом на проектную мощность в

2010 году численность трудящихся увеличится еще на 100 человек.

Но мы не только наращиваем мощности по добыче. В августе нынешнего года ввели в эксплуатацию две обогащательные фабрики: ЦОФ «Щедрухинская» в Новокузнецке (ЗАО «Топпром») и ОФ «Барзасское Товарищество» (ЗАО «Стройсервис») – в Кемеровском районе. На этих предприятиях создано 350 новых рабочих мест.

На этих фабриках будет перерабатываться более 3 млн тонн коксующихся углей в год. Не надо возить пустую породу, уменьшатся затраты на железнодорожные перевозки.

До конца года планируем ввести еще 3 угледобывающих предприятия с общей производственной мощностью 5 млн тонн. Будет дополнительно создано 900 новых рабочих мест.

– Как власти справляются с таким негативным явлением, как задержка зарплаты на некоторых предприятиях и т.п.?

– Одной из важнейших антикризисных направлений стали жесткие меры к тем собственникам, которые имеют долги по зарплате, где планировалось массовое сокращение рабочих. Этими мерами мы решаем одну, главную задачу – не допустить остановки предприятий, массовой безработицы, роста социальной напряженности.

Договорились с собственниками максимально сохранить рабочие места основных профессий, удержать ядро рабочих коллективов. В случае простоя производства выплачивать работникам не менее двух третей – не от тарифной ставки, а от заработной платы.

Во всех соглашениях с собственниками угольных предприятий, а их на этот 2009 год подписано 31, сохранили меры социальной поддержки работников предприятий, ветеранов, детей. Вы знаете, люди набрали кредитов, ипотеку, отправили детей учиться в ВУЗы на платной основе и вдруг кризис, взаимные неплатежи.

Поэтому в рамках соглашений многие собственники обязались помогать своим работникам в погашении их финансовых долгов. Но, к сожалению, есть и недобросовестные хозяева, которые не выполняют своих обязательств по отношению к своим работникам. К ним нам приходится принимать экстренные меры. К таким собственникам относится В.П.Зубарев (шахта «Зеленогорская-Новая») – более трех месяцев не выплачивал заработную плату своим рабочим. По распоряжению Губернатора А.Г.Тулеева угольный склад шахты был арестован, уголь продан, задолженность по заработной плате работникам предприятия была погашена. Материалы о деятельности генерального директора В.П.Зубарева и директора шахты В.В.Прусакова переданы в областную прокуратуру.

Подобным образом поступили с собственником ООО «Разрез НЭК» (В.А.Цуриков). Предприятие прекратило свою деятельность с 1 января текущего года. 131 человека уволили, не выплатив заработную плату с октября 2008 года. Уволенные работники обратились в суд и по решению суда через судебных приставов получают заработную плату из выручки от распродажи имущества общества.

Всего с начала года 2009 в Кузбассе было выявлено более 1 тысячи **▶▶▶**



**Уважаемые горняки!
Дорогие коллеги, друзья!**

С ДНЁМ ШАХТЁРА!

**Профессия такая по плечу
Лишь тем, кто духом крепок и отважен.
Мы поздравляем Вас с почетным днем!
Здоровья и удачи в жизни Вашей!**

Группа «Белон»



нарушений законодательства об оплате труда. В органы прокуратуры направлено 58 дел, дисквалифицировано 6 руководителей. Должен отметить, что эта работа позволила нам пройти первую половину года без социальной напряженности. И самое главное – мы сохранили наши предприятия, не допустили массовых сокращений.

– Что сделано в Кузбассе за последнее время для повышения безопасности шахтерского труда? Планирует ли Кузбасс развивать глубокую разработку угля, реализовывать проект «Метан Кузбасса»?

– Вы знаете, мы делаем все возможное для того, чтобы количество спусков в шахту равнялось количеству подъемов на-гора. Как известно, одна из главных причин аварийности на шахтах – это высокая метанообильность наших угольных пластов. С 2007 года мы предметно занимаемся дегазацией на угольных шахтах. Сегодня она уже осуществляется на 28 шахтах (из 35, где она необходима), еще на трех будет внедрена до конца года, это шахты «Антоновская», «Грамотеинская», «Ольжерасская-Новая».

В этом году основные инвестиции направляются на обеспечение безопасности шахтерского труда, на модернизацию производства. По сути, настоящая техническая революция по предварительной дегазации произойдет в ЗАО «Шахта Беловская». К 2013 году, к моменту ее открытия, метан уже полностью будет извлечен. Уже к концу этого года на всей площади шахтного поля (10 км²) будет пробурено 5 скважин. В 2010 году начнется промышленное извлечение метана, а это 15-17 млн м³ в год. Извлеченный газ пойдет на получение электроэнергии.

Реализация этого проекта не только обеспечит безопасность шахтерского труда, но и позволит снизить себестоимость добычи. По подсчетам специалистов электроэнергия, полученная на метане, вдвое дешевле, чем на угле. По сути, на базе шахты «Беловская» будет создан мощный энергетический комплекс с зам-

кнутым производственным циклом и солидным экономическим эффектом.

На протяжении многих лет мы извлекали метан системами проветривания и выбрасывали его в окружающую среду, загрязняя атмосферу парниковыми газами. Сейчас другое время. Многие уже поняли, что метан можно не только извлекать, но и получать из него тепло и электроэнергию. Так, компания «СУЭК-Кузбасс» в 2007 году заключила договор с немецкими фирмами на разработку проекта по утилизации метана. В проекте участвуют шахты «Имени С.М.Кирова», «Польсаевская», «Октябрьская», «Комсомолец». Уже сегодня в котельной шахты им.С.М.Кирова смонтировано оборудование, позволяющее производить совместное сжигание угля и газа. Действует контейнерная теплоэлектростанция фирмы «Дойц» мощностью 1 мегаватт вырабатываемой электроэнергии в час.

Компания «Южный Кузбасс» ведет работу совместно с ОАО «Промгаз» по использованию метана угольных пластов для тепло- и энергоснабжения шахт с возможной реализацией механизма Киотского протокола на выбросы парниковых газов.

На шахте «Красногорская» компании «Прокопьевскуголь» запущена в эксплуатацию блочно модульная котельная Бийского котельного завода, которая обеспечивает подогрев до 45 кубометров воды в час.

Кроме того, с 2003 года совместно с «Газпромом» мы работаем над реализацией проекта «Метан Кузбасса». Этот проект позволит не только обеспечить настоящий прорыв в обеспечении энергетическими ресурсами предприятий и населения Кемеровской области, но, самое главное, реализация проекта позволит повысить безопасность подземной добычи угля. А это – сотни сохраненных жизней шахтеров.

– Известно, что в Кузбассе существует традиция отмечать День шахтера в одном из угольных городов области. Какой город в 2009 году стал именинником?

– В этом году гостей принимает один из самых молодых городов Кузбасса – Березовский. Несмотря на финансовые сложности, мы выделили на подготовку города к празднику немалые средства. Как всегда, деньги собирали «всем миром». Из всех источников было привлечено около 1 миллиарда рублей.

Город заметно похорошел. Обновлены фасады домов, отремонтированы дороги, приведена в порядок главная городская площадь. Заработал городской фонтан.

К празднику капитально отремонтировали школу в шахтерском поселке «Южный». Но не только отремонтировали. В пристройке к школе сделали спортзал. Этой школе почти 80 лет, и все эти годы она была без спортзала. А с 1 сентября нынешнего года 580 ребят будут заниматься в новом спортзале.

Продолжили добрую традицию – отмечать День шахтера новосельями. Сдали в эксплуатацию 60-квартирный дом по проспекту Молодежный. До конца года сдадим еще один дом на 80 квартир по проспекту Шахтеров. Таким образом, 160 семей в Березовском улучшат свои жилищные условия. Кроме того, 110 детей березовчан получили новый, современный детский комбинат.

Практически заново отстроен Городской Центр творчества и досуга, ремонт здесь проведен на европейском уровне. Это наш подарок детям в год молодежи.

– Что бы Вы хотели пожелать работникам угольной отрасли Кузбасса?

– Уважаемые коллеги, труженики и ветераны угольной отрасли! Примите слова глубокой благодарности за ваш подвижнический труд, за преданность профессии. С мужественного труда горняка начиналась слава Кузнецкого Края, шахтерским трудом жив он и сегодня.

Крепкого здоровья, счастья и благополучия вам и вашим близким! ■





*Уважаемые
работники
угольной
промышленности!*

*От имени всего
коллектива
Кемеровского филиала
ОАО «Сибирьтелеком»
примите искренние
поздравления с Вашими
профессиональными
праздниками -
Днем шахтера!*

Этот день – праздник не только для работников угольной отрасли, но и для каждого жителя Кемеровской области. День за днем мужественные и трудолюбивые люди добывают «черное золото» из недр кузбасской земли, обеспечивая тепло и уют в наших домах. Своим самоотверженным, порой опасным, трудом Вы вносите неоценимый вклад в развитие и процветание региона.

Низкий поклон в этот день ветеранам отрасли, тем, кто работал во благо нашего шахтерского края! Примите в этот день слова благодарности за Ваш труд!

Желаем вам, дорогие шахтеры, крепкого здоровья, благополучия и счастья!

**С уважением,
директор Кемеровского филиала
ОАО «Сибирьтелеком»
Александр Рейхерт**



ВЛАДИМИР БАСКАКОВ: «КРИЗИС НЕ ОТМЕНЯЕТ РАЗВИТИЕ»

Отраслевой холдинг компании «Сибирский Деловой Союз» – ОАО «ХК «СДС-Уголь» считается одной из самых сложных угольных компаний в Кузбассе. Её предприятия – почти по всему региону. От посёлка Итат на севере, до Прокопьевска на юге. В компании есть и разрезы, и шахты. При этом «СДС-Уголь» управляет самыми тяжёлыми по горно-геологическим условиям шахтами в Прокопьевске и Киселёвске. Однако сегодня, в период кризиса, «СДС-Уголь» в числе тех компаний, которые продолжают увеличивать объёмы добычи. За счёт чего холдингу удаётся наращивать производство, и о том, какие задачи стоят перед компанией на ближайшие годы «Авант-ПАРТНЕРу» рассказал генеральный директор «СДС-Угля» Владимир БАСКАКОВ.

– Владимир Петрович, в этом году ваша компания запустила новое мощное предприятие – шахту «Южная». Это первый явный плюс к объёмам добычи. Единственный ли?

– Открытие «Южной», действительно, очень важное событие для компании. Наши расчёты оправдались. Сегодня шахта работает устойчиво. Фактически вышла на проектную добычу в 250-270 тыс. тонн угля в месяц. Себестоимость добычи даже при нынешних низких рыночных ценах на уголь позволяет предприятию обеспечивать возврат кредитов и поддержание своей текущей деятельности.

Но наш сегодняшний рост обеспечен не только «Южной». Основным нашим достижением является то, что мы не уронили уровень производства ни на одном предприятии. Более того, почти все наши шахты и разрезы работают с ростом добычи по сравнению с прошлым годом. И рост этот подтверждён сбытом. В июле мы отгрузили рекордный за всю историю компании объём добытого угля – 1 млн 450 тыс. тонн. Рост начался с марта: ежемесячно компания отгружала более 1 млн тонн угля – больше, чем за аналогичные периоды прошлого года.

Думаю, что по итогам года мы прибавим в добыче по сравнению с прошлым годом миллиона два и выйдем на 13,6 млн тонн угля. Это без прокопьевских шахт. Они дадут ещё более 2 миллионов тонн. То есть, объёмы добычи мы продолжаем наращивать, сбыт тоже обеспечен.

– Пока не прогнозируется, что цены на уголь в обозримой перспективе начнут ощутимо расти. Какую стратегию развития выбрала для себя компания на период низких цен?

– «СДС-Уголь» определил для себя приоритетные перспективные проекты на ближайшие годы. О развитии шахты «Южная» я уже сказал. Добавлю только, что сегодня мы строим новую сортировочную станцию с погрузочными



пунктами, единую для шахты и разреза «Черниговец». Первую очередь рассчитываем запустить в сентябре. Это даст возможность нормально вывозить растущие объёмы угля с этого направления. Сегодня надо отдать должное железнодорожникам. У нас складывается эффективное сотрудничество. С запуском «Южной» отгрузка выросла. И железная дорога обеспечивает нормальный пропуск вагонов.

Второй приоритетный для компании проект – запуск разреза «Восточный» на участке «Поле шахты Талдинская». Разрез будет филиалом шахты «Салек». Этот участок будет осваиваться комплексно – подземным и открытым способами, исходя из максимальной отработки запасов и их эффективности. Такой подход – организация в комплексе подземной и открытой добычи угля – является

стратегическим направлением компании при освоении всех новых месторождений.

На месторождении шахты «Салек» мы сначала запускаем разрез. В этом году должны начать вскрышные работы и добыть первый уголь. А в следующем году рассчитываем добыть здесь до 1 млн тонн энергетического угля марки «Д», востребованной сегодня на рынке. Мощность же разреза будет не менее 1,5 млн. тонн. Следующее – это освоение участка «Поле шахты «Майская». В настоящий момент идет проектирование. В 2010 году начнется ведение вскрышных работ по подготовке добычи открытым способом. Дальше начнем закладывать стволы для шахты.

Два этих проекта могут дать компании дополнительно в 2010 году – 1-1,5 млн тонн угля и порядка 3 млн тонн в 2011 году.

Дальнейшие перспективы будут строиться, исходя из финансовых возможностей компании. Раньше мы могли развивать сразу несколько проектов. Сегодня компания выбирает 1-2 приоритетных проекта и в максимально сжатые сроки запускает их. Деньг реально меньше, а кредиты очень дорогие. Задача – развиваться без больших кредитов, с использованием своих оборотных средств. А их, естественно, не хватает. Поэтому мы исходим из того, что будем максимально использовать действующее в компании оборудование.

– Каково положение шахт «Прокопьевскугля»? И что можно сказать о перспективах развития этих сложных предприятий?

– Мы продолжаем работу по оптимизации производства с точки зрения сокращения убытков. Сегодня убытки очень серьезные. При себестоимости добычи в 2500 рублей цена концентрата на рынке – 1600 рублей. То есть почти 1 тыс. рублей убытка на тонне. Сегодня компания фактически дотирует «Прокопьевскугля».

В существующих горно-геологических условиях крайне тяжело использование приемлемых для прокопьевских шахт технологий – с применением механизированных комплексов и крепей. Дело тут не только в крутом падении пластов, но и в массе подземных пожаров, окружающих действующие горные участки, нарушенности пластов. Финансово-экономическое положение шахт можно поправить только через рост цен. Поэтому в Прокопьевске сегодня такой же подход, как в целом в компании. Не разбрасываться ресурсами, а за счет реализации локальных проектов добиваться максимальных результатов.

Мы продолжаем развивать шахту «Красногорскую». Там завершается (запустим в конце августа - начале сентября) строительство вентилятора

главного проветривания. Это важное событие для предприятия, потому что даст возможность шахте работать до полного исчерпания запасов. Приступили к строительству котельной для этого вентилятора. Кроме того, запустили локальный проект по утилизации метана. Сегодня установка работает в опытно-промышленном режиме. Обеспечена необходимая концентрация метана для устойчивой работы котла, вырабатывающего тепло для нужд предприятия. Основное же направление в развитии «Красногорской» – увеличение объема добычи в течение двух лет фактически вдвое – до 500 тыс. тонн угля.

Для шахты «Зиминка» продолжаем выделять средства на подготовку нового горизонта. До конца 2010 года шахта должна полностью перейти на новый горизонт.

Это два предприятия, которые мы реально развиваем. Потому что они дают востребованный коксующийся уголь. По шахте «Тырганская», где добывается в основном энергетический уголь, мы проводим оптимизацию производства, исходя из ситуации на рынке.

Особой темой для нас остаётся безопасность. По «Красногорской» мы меняем систему аэрогазового контроля. Здесь, как и на шахте «Киселёвская», будет установлена новая система «Микон». Будет внедрена система контроля за местонахождением людей. Это будет пилотный проект для шахт с крутым падением пластов. Если всё получится, то планируем тиражировать его на другие предприятия.

На других шахтах – им. Ворошилова и Дзержинского – есть фронт работ, подготовленные горизонты. Здесь главное – обеспечение безопасности. Эта проблема на 80% зависит от организационных мероприятий. И только 20% – деньги. Деньги мы выделяем. Что же касается организации процесса, то – это наша первоочередная задача. Сегодня мы выводим её на новый уровень. Готовим ряд системообразующих документов по промышленной безопасности, системе управления промбезопасностью на основе рисков. Ростехнадзор, кстати, ознакомившись с нашими идеями, поддержал нас в этом плане.

– Владимир Петрович, вы упомянули про оптимизацию производственных процессов и численности. Как конкретно это реализуется в компании?

– Во-первых, мы отказались от аутсорсинга. Сделали ставку на собственные силы, например, в проходке. Второе – оптимизируем численность. Если на 1 января 2007 года в компании насчитывалось более 18,1 тыс. человек, то на сегодняшний день 15,9 тыс. Это нельзя

назвать сокращением. Есть естественная убыль с предприятий. Увольнения тоже есть, но тут речь идёт исключительно о нарушителях дисциплины. И, если раньше, мы принимали на место ушедшего человека другого, то теперь, я бы сказал, на шахты идёт точечный приём. Кроме того, мы переводим часть людей с одного нашего предприятия на другое.

Программа оптимизации реализуется на каждом предприятии. Все это дает возможность увеличивать производительность труда: с 2007 года с начала реализации программы производительность труда выросла на 6,3 тн/чел.

– Если в целом говорить об уже пережитых кризисных месяцах, то чему они научили компанию? И что, на Ваш взгляд, является главным достижением холдинга в этот период.

– Мы сохранили рынки. И внутренний и внешний. Это главное. И это несмотря на то, что государство пока не принимает решений, которые могли бы определить перспективы роста, в частности, потребления угля в России. По-прежнему из Казахстана на наши электростанции идут поставки угля. Сегодня уровень этих поставок составляет 27 млн. тонн в год. Я уже не говорю о железнодорожных тарифах, которые сегодня составляют 60% в цене угля. Я считаю достижением угольщиков, что в нынешних условиях они ещё и продолжают развиваться.

Безусловно, нужно понимать, что кризис не закончен. Наша компания все эти месяцы работает в режиме постоянного реагирования на изменяющуюся ситуацию. Это даёт возможность оперативно принимать решения, реагировать на ситуацию: сдерживать или наращивать добычу или подготовительные работы. Только так сегодня можно двигаться дальше.

А вообще, во всём плохом можно найти и положительные стороны. Мы увидели свои резервы. Самый лучший путь снижения себестоимости – рост производительности труда и производства, снижение операционных затрат. При той же численности, на том же оборудовании. И в этом плане одна из основных наших задач сегодня – стандартизация производственных процессов, которая позволит связывать технологические операции и процессы в единое целое, добиться прозрачности в системе оплаты труда, расходования материальных и трудовых ресурсов, повысить стабильность, эффективность и безопасность работы, поднять уровень продуктивного использования оборудования.

Сегодня это уже делается на «Салек», начали внедрять на «Южной». Дальше будем распространять на все предприятия компании.

ОБНОВЛЕНИЕ УГЛЯ

Угледобыча давно известна человечеству, сотни лет назад как отдельная отрасль промышленности она появилась в Западной Европе и полтора столетия назад в Российской империи. Поэтому неслучайно она считается старой отраслью, и считается, что её технологии давно и прочно устоялись, мало и медленно меняются. Да и нужды в быстром обновлении нет. Однако на практике современная угольная промышленность давно уже не чуждается новаций, в том числе, и в России. И внедряет их довольно быстро. Как заметил один из специалистов, сегодняшний технологический уровень российской угольной отрасли коренным образом отличается от уровня 10-15-летней давности.

Инвестиционная политика крупнейших угольных компаний России, работающих в Кузбассе, показывает, что предприятия отрасли стали уделять много времени и средств технологическому обновлению – приобретению самой современной горнодобывающей техники, созданию новых транспортных систем, обновлению технологий добычи, комплексному обеспечению безопасности работ. В результате, можно говорить о реальном обновлении угольной промышленности, которое ещё не закончилось, и кризис этот процесс не остановит.

БЕРИ БОЛЬШЕ, КИДАЙ ДАЛЬШЕ

Замена существующей добывающей и горно-транспортной техники на более крупную и более производительную стала уже типичным подходом крупных угольных компаний открытой добычи в области техноло-

гического обновления. Назвать его подлинной инновацией, конечно, нельзя, ведь технология добычи практически не меняется, а сам подход является воплощением в жизнь давно известного принципа «бери больше, кидай дальше». Но если экономиче-

ски он оправдан и даёт необходимый результат, почему бы его ни использовать, полагают в угольных компаниях, и продолжают движение в этом направлении.

Так, например, предприятия компании «Кузбассразрезуголь» (КРУ) в 1991 году использовали 377 экскаваторов, 156 буровых станков, 662 самосвала и 351 бульдозер. Что позволило добыть 31,74 млн тонн угля и переместить при этом 214,9 млн тонн вскрышных пород. В 2008 году компания, по её данным, добыла уже 50,03 млн тонн угля с объёмом «вскрыши» 341,7 млн тонн. Между тем, количество используемой на разрезах техники сократилось по сравнению с уровнем 1991 года более чем на треть. На начало нынешнего года, как сообщила пресс-служба КРУ, на угольных разрезах компании использовалось 268 технологических экскаваторов, 71 буровой станок, 211 бульдозеров и менее 500 самосвалов. В компании отмечают, что доля машин, выработавших нормативный срок, ещё сравнительно недавно превышавшая 50%, уменьшилась до вполне приемлемых 7-18%.

Апофеозом подхода «бери больше...» стало приобретение «Кузбассразрезуголь» самых больших в угольной промышленности России добывающих агрегатов и самосвалов. В августе нынешнего года компания запустила в работу на Талдинском угольном разрезе вскрышной комплекс на базе нового, самого большого в стране экскаватора P&H 4100 XPC с объёмом ковша 57 кубических метров американской компании «Harnischfeger».



В августе нынешнего года «Кузбассразрезуголь» запустил в работу на Талдинском угольном разрезе вскрышной комплекс на базе нового, самого большого в стране экскаватора P&H 4100 XPC с объёмом ковша 57 кубических метров

С конца 2006 года на Бачатском угольном разрезе КРУ работает самосвал БелАЗ-75600 грузоподъемностью 320 тонн, который является самым мощным и грузоподъемным в модельном ряду Белорусского автомобильного завода. Построен и поставлен он был специально по заказу компании «Кузбассразрезуголь».

Почти вся техника, которую приобрела за последние годы компания, это – новые высокопроизводительные машины зарубежного изготовления. По оценке директора КРУ Василия Якутова, «в условиях жесткого рынка отечественные производители основного горно-транспортного оборудования не выдерживают конкуренции со стороны зарубежных производителей, а некоторых аналогов техники в России просто не производится».

Техника не просто укрупняется, сейчас угольщики соединяют экскаваторы, самосвалы, бульдозеры и буровую технику в производственные комплексы. Это позволяет увеличивать производительность труда уже за счет экономии времени. Аналогичным образом, развиваются не только крупные компании с широкими инвестиционными возможностями, такие как ОАО «Южный Кузбасс» (группа «Мечел»), ОАО «Междуречье» (группа «Сибуглемет»), но и

растущие компании. Как, например, ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК), которая ещё недавно вкладывала в своё развитие по 1-1,5 млрд рублей в год с тем, чтобы произвести полную технологическую модернизацию своих добывающих мощностей. С заменой 45-тонных самосвалов на машины грузоподъемностью от 130 до 220 тонн, с заменой экскаваторов с емкостью ковша 5 кубометров – на новые с емкостью 12,5-25 кубометров. Последние – современные агрегаты американского производства. Всю технику при этом также предполагается объединить в единые технологические комплексы. Конечно, кризис внес коррективы в инвестиционную программу КТК, но к ней она планирует вернуться позднее.

Приобретение новой техники призвано не только увеличить производительность труда. Василий Якутов отмечает, что импортные гидравлические экскаваторы, благодаря дизельному, а не электрическому приводу, не зависят от внешнего электроснабжения. Поэтому они автономны и более маневренны. Это позволяет быстрее включать их в работу, быстрее перемещать с отработанного участка на новое место работы (современные угольные разрезы обычно простираются уже на многие километры). Кроме того, эти же харак-

теристики сокращают численность обслуживающего персонала.

Сходный подход используется и при замене карьерного автотранспорта. Самосвалы с грузоподъемностью 120 тонн и выше, которые активно приобретают угольщики, в последнее время позволяют успешно работать в связке с новыми экскаваторами и сокращать время на вывозе угля и породы.

В СУЭК, как поясняет гендиректор ОАО «СУЭК-Кузбасс» Александр Логинов, реализуется стратегия лидерства по издержкам, в которое три составляющие: увеличение производительности и загрузки производственных мощностей, снижение затрат, реализация инновационных проектов.

БОЛЬШЕ, МЕНЬШИМ ЧИСЛОМ

В подземной добыче угля внедрение современных добычных комплексов стало обычной практикой кузбасских угольщиков с конца 90-х гг. прошлого столетия. С момента, как отрасль прошла структурную перестройку и стала частной. Причём такой подход характерен для старых шахт, построенных еще во времена, когда о достижения современной технологии добычи и не мечтали. Что касается новых предприятий, то все они строились уже в расчете и на новую технику, и на новые технологии добычи. ■■■

С ДНЁМ ШАХТЕРА!

Дорогие горняки!

Вы умеете преодолевать любые трудности, умеете жить и работать с полной отдачей, знаете цену дневного света и света в наших домах, и каждый день, спускаясь в забой, совершаете маленький подвиг ради всех нас.

Счастья, здоровья, радости вам и вашим близким!

ООО «Восточная Техника» - официальный дилер Caterpillar на территории Западной, Восточной Сибири и севера Дальнего Востока

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

www.vost-tech.ru

Восточная
Техника

CAT

Стандартным подходом в этом случае стало широко распространённое строительство предприятий по типу «шахта-лава», где все работы по подземной добыче ведутся одним производственным участком. Вторая лава в это время готовится к добыче, к моменту, когда закончатся запасы первой.

Несмотря на то, что работающая лава всего одна, применяемые технологии транспортировки и добычная техника таковы, что шахта работает не с меньшей, а, напротив, с большей производительностью. Дело дошло до того, что некоторые компании стали переводить на такой принцип шахты, построенные и давно работавшие по старой технологии нескольких лав. В 2007 году, к примеру, ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» перевела на такую схему шахту им. 7 ноября в Ленинске-Кузнецком. При этом была произведена техническая модернизация предприятия, на которую, по данным директора шахты Юрия Ратохина, было направлено около 1,5 млрд рублей (на шахту было поставлено новое добычное оборудование и крепь), а одна из двух лав в связи с выработкой запасов закрыта.

Всё это было сделано с тем, чтобы и при одной работающей лаве годовая мощность шахты выросла в 1,5 раза, с 2,7 млн тонн до 4-4,5 млн тонн. Впрочем, пока шахта отработала первый год после модернизации на прежней мощности, но такой был установлен годовой план на 2008 год (3 млн тонн угля). И всё же одной лавой предприятие выдало на-гора 2,9 млн тонн угля.

ОТЛОЖЕННЫЙ ПЕРЕХОД

Внедрение схемы «шахта-лава» стало привычным поскольку внедряется в течение последних десяти лет. Но есть исключение в практике сегодняшней отрасли Кузбасса, которое до послед-

него времени новые технологии обходили. Это шахты, где добыча до сих пор ведется не механизированным способом, а буровзрывным методом или другими устаревшими технологиями с большой долей ручного труда. Такой подход был внедрен в практику едва ли ни сотню лет назад, но продолжает применяться при добыче угля из круто падающих пластов. Обычный комбайн работать на них не может, т.к. приспособлен двигаться по горизонтальной поверхности.

Между тем, в круто падающих пластах в районе Прокопьевска и Киселевска залегают много угля дефицитных на рынке коксующихся марок. Когда в прошлом году цена на этот уголь резко выросла ЗАО «Сибирский деловой союз» (СДС), владелец шести шахт со старой технологией добычи в Прокопьевско-Киселевском районе Кузбасса, решило попробовать сменить технологию и внедрить механизированную добычу. На одной шахте в качестве пробы. Для этого был даже заключен контракт с китайской компанией «Чжэнчжоуская группа горношахтного оборудования» на поставку механизированного очистного комплекса. С тем чтобы начать с его помощью добывать уголь на круто падающих угольных пластах шахты «Киселевская».

Предполагалось, что новый комплекс сможет работать с производительностью 45 тыс. тонн угля в месяц и действовать на поверхностях с углом падения свыше 45 градусов. Но кризис привёл к резкому падению цены и спроса на коксующийся уголь, общих доходов угольщиков, заставив их свернуть многие инвестиционные проекты. Пришлось и СДС отказаться от этого. Теперь неясно, когда вновь сложатся благоприятные обстоятельства для внедрения механизированной добычи на крутопадающих пластах.

Пришлось также свернуть и реализацию другого проекта, выглядевшего просто фантастически на момент его представления, настолько непривычной и коренным образом отличной от традиционных подходов является эта новая технология. Её предложило ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс» (группа «Мечел»), объявив летом прошлого года планы строительства трёх канатно-ленточных конвейеров фирмы RopeCon общей протяженностью почти 50 км и общей пропускной способностью около 30 млн тонн угля в год. Планы транспортировки угля от двух обогатительных фабрик и еще строящейся шахты «Ерунаковская» на погрузки железнодорожных станций системы «Российских железных дорог» получили одобрение местных и региональных властей, но их реализацию также пришлось отложить из-за кризиса. Сегодня «Мечел» сконцентрировался на доработке железной дороги до Эльгинского угольного месторождения в Якутии. А практически все инвестпроекты «Южного Кузбасса», даже уже начавшее строительство новых шахт, приостановлены.

Между тем, внедрение нового способа транспортировки угля, если оно окажется успешным в будущем и примеру «Южного Кузбасса» последуют другие компании, обещает настоящую революцию в транспортировке угля. Конечно, железнодорожный вывоз новых конвейерные линии не отменят, но могут существенно уменьшить потребность в строительстве новых подъездных путей, и тем более решить проблему вывоза угля автотранспортом. Но пока всё это только проект, тем более что в других компаниях угольщики несколько скептически отнеслись к возможности канатно-конвейерных линий австрийско-швейцарской группы DoppelmayrGaraventa работать на сибирских морозах. Хотя в «Южном Кузбассе» не боятся, что системы не будут работать на сибирском морозе, а уголь будет смерзаться на транспортной ленте.

Инновации в сфере горного транспорта внедряются во многих угольных компаниях. Угольщики отмечают активное внедрение дизельной откатки, позволяющей уменьшить численность шахтеров при доставке оборудования и материалов и сделать их труд более безопасным, замену скребковых конвейеров на ленточные, что обеспечило увеличение темпов проходки, уменьшило трудозатраты при монтаже и демонтаже конвейеров. В компании «Кузбассразрезуголь», как сообщила её пресс-служба, уже более года рассматриваются к возможности применения дизель-троллейбусов (самосвалов, работающих на стационарных дорогах от контактной сети, а на времен-



В подземной добыче угля внедрение современных добычных комплексов стало обычной практикой кузбасских угольщиков с конца 90-х гг.

Ощутите прогресс



ООО ЛИБХЕРР-РУСЛАНД

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

Москва:	тел.: (495) 933 72 18, факс: 933 72 19
С.-Петербург:	тел.: (812) 448 84 10, факс: 448 84 11
Сочи:	тел.: (8622) 68 21 73, факс: 68 21 74
Н.Новгород:	тел.: (831) 433 20 69, факс: 433 52 16
Пермь:	тел.: (342) 217 92 30, факс: 217 92 28
Екатеринбург:	тел.: (343) 345 70 50, факс: 345 70 52
Тюмень:	тел.: (3452) 62 30 83, факс: 62 30 84
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
Южно-Сахалинск:	тел.: (4242) 46 33 33, факс: 46 33 34

e-mail: office.lru@liebherr.com



www.liebherr.com

LIEBHERR

Группа компаний

ных путях – от собственного дизель-генератора). Они используются в некоторых компаниях на рудных и угольных карьерах за рубежом. Теперь ими заинтересовали и кузбасские угольщики, поскольку новый вид транспорта обещает экономию дизельного топлива. В КРУ пока определяют технические требования к дизель-троллейвозам, созданию опытного образца и проектированию троллейных трасс.

УГЛЕГАЗ

О том, что каменный уголь – это не только собственно твердое топливо, но и содержащийся в нём в большом количестве метан, известно давно. Но технологии утилизации этого газа, извлекаемого как при добыче, так и до её начала, начали работать сравнительно недавно. Первым по этому пути пошли в Западной Европе, где метан стали собирать из угольных шахт и использовать для выработки тепла и электроэнергии. В США, когда в 70-х годах прошлого столетия традиционные углеводороды подорожали, наладили добычу метана из каменного угля до начала его добычи. В России до этого пока не дошли, но сейчас в Кузбассе пытаются внедрить обе эти технологии.

В марте 2008 года ОАО «Газпром» объявил о намерении наладить опытно-промышленную добычу угольного метана в Кузбассе к концу 2009 года. ООО «Газпром добыча Кузнецк» (бывшее ООО «Геологопромысловая компания «Кузнецк», с прошлого года 100-процентная «дочка» ОАО «Газпром») получило после этого поддержку со стороны «Газпрома», – первые средства на урегулирование претензий со стороны кредиторов, на пополнение оборотных средств, на приглашение новых работников. Затем под гарантии «материнской» компании «Кузнецк» получил банковский кредит в 250 млн. руб. на налаживание добычи метана из угля.

Весной нынешнего года министерство природных ресурсов и экологии РФ утвердило решение Государственной комиссии по запасам полезных ископаемых (ГКЗ Роснедра) поставить на государственный баланс запасы метана в угольных пластах Талдинского метанугольного месторождения Кузбасса. Как сообщила компания «Газпром промгаз», Российскому федеральному геологическому фонду рекомендовано учесть утверждённые запасы метана Талдинского месторождения (в 65 км к северу от Новокузнецка) в отдельном выпуске государственного баланса «Газ горючий в угольных пластах» в объёме 44,8 млрд м³ по категориям С1+С2. Эти запасы находятся в пределах лицензионного участка, право пользования недрами которого принадлежит ООО «Газпром добыча Кузнецк». Оно располагает лицензией на поиск, разведку и добычу метана угольных пластов в пределах Южно-Кузбасской группы угольных месторождений с ресурсами метана в объёме 6,1 трлн кубометров.

Подсчёт запасов метана как самостоятельного полезного ископаемого, сорбированного в угольных пластах Талдинского месторождения, выполнен впервые в России. Как пояснил зам руководителя представительства «Газпром промгаз» в Новокузнецке Михаил Попов, теперь угольный метан признан настоящим полезным ископаемым, который становится и товарным продуктом, и объектом налогообложения. В июне нынешнего года началась практическая реализация проекта по добыче метана из угольных пластов – одна из томских специализированных компаний по заказу ООО «Газпром добыча Кузнецк» начала бурение первой разведочно-экспериментальной скважины для добычи метана. До конца года запланировано бурение 7 таких скважин, в случае успешного извлече-

ния газа из угольных пластов (для этого необходимо произвести гидравлические разрывы пластов) возможно налаживание пробной добычи.

По расчётам гендиректора ОАО «Газпром промгаз» («дочка» «Газпрома» по проектированию добывающих предприятий) Александра Карасевича, для добычи ежегодно 4 млрд кубометров газа (столько составляет его потребление сегодня в Кузбассе за счёт поставок с месторождений Среднего Приобья), на юге Кемеровской области нужно пробурить 960-980 скважин в течение первых 9 лет работы. В следующие 12 лет к ним придётся добавить ещё 600-650, только чтобы сохранить достигнутый уровень добычи. На эти цели потребуется вложить 1,08 млрд долларов прямых инвестиций, и ещё более 1,6 млрд долларов за счёт амортизации и чистой прибыли самого добывающего предприятия. По прогнозу гендиректора «Газпром промгаз», прибыль появится на шестой год работы, полностью самокупаемым предприятие по добыче угольного метана сможет стать на восьмой год работы.

Проект «Газпрома» только в начальной стадии реализации, а угольные компании уже приступили к практическому использованию метана, собираемого в шахтах в ходе дегазации. Она осуществляется из соображений безопасности, чтобы вывести взрывоопасный метан из шахтной атмосферы, но при этом газ используется полезным образом и в коммерческих масштабах. В начале августа прошлого года СУЭК построила мини-теплоэлектростанцию на шахте им. Кирова в Ленинске-Кузнецком. Она использует в качестве топлива метан, собираемый на шахте установками дегазации. Мощность станции 0,96 МВт, предполагается, что она будет вырабатывать электроэнергию не только для собственных нужд, но и на продажу.

Сегодня в угольной промышленности Кузбасса, по данным Олега Тайлакова, руководителя АНО «Углеметан», есть уже три сравнительно крупных проекта по использованию угольного метана. Помимо уже реализованного на шахте им. Кирова, ещё два других находятся на стадии завершения – на шахте «Чертинская-Коксовая» в Белове (мини-ТЭС на два блока по 1,55 МВт) и на шахте «Красногорская» в Прокопьевске (котельная мощностью 0,7 МВт). Есть также планы налаживания промышленной добычи угольного метана и использования его для производства электроэнергии у ОАО «Шахта «Беловская», очевидно, что и другие угольные компании постепенно будут активнее использовать и такой ресурс как угольный метан. ■



В начале августа прошлого года СУЭК построила мини-теплоэлектростанцию на шахте им. Кирова в Ленинске-Кузнецком, которая использует в качестве топлива метан, собираемый на шахте установками дегазации

В КРИЗИС ДЕНЬГИ ПОЛУЧАЮТ ТЕ, ЧЬЯ ПРОДУКЦИЯ НУЖНА ЛЮДЯМ

В жизни любой компании наступает период, когда поиск новых контрагентов и увеличение продаж, становится не просто бизнес-целью, а фактором выживания на рынке. О том, кто и как может в разгар кризиса получить финансирование торговых операций, рассказывает заместитель управляющего Кемеровским филиалом ОАО «Промсвязьбанк» Ольга Блашковская.

- Верно ли, что Промсвязьбанк продолжает в разгар кризиса факторинговое обслуживание клиентов?

- Да, это так. Мы были готовы к кризису, вовремя пересмотрели наш риск-менеджмент, немного повысили требования и ставки, поэтому даже сейчас продолжаем активно развивать факторинг.

- Вы можете объяснить, что такое факторинг в двух словах?

- Факторинг – комплекс услуг, оказываемых Банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности, который включает финансирование, административное управление дебиторской задолженностью клиента. Если в двух словах, то Промсвязьбанк обеспечивает финансирование клиента до 90% от суммы счета-фактуры за товар, поставленный на условиях отсрочки платежа. То есть поставщик (оптовик или производитель) получает практически всю сумму выручки в течение 3 дней с даты предоставления в банк документов, подтверждающих факт поставки, а не ждет прихода денег от покупателя весь период отсрочки.

- Что же получает банк?

- Банк получает факторинговые комиссии, которые устанавливаются индивидуально для каждого клиента и значительно превышают среднюю ставку по кредитам в нашем регионе.

- Так может быть проще взять кредит?

- Как правило, для кредита нужен залог. Более того, застрахованный залог. А для получения факторингового финансирования залог не требуется, товар не обременяется, размер фактического финансирования не ограничен и увеличивается по мере роста объема продаж предприятия; факторинговое финансирование выделяется независимо от объемов уже полученных предприятием банковских кредитов; кроме того, договор факторинга бессрочный.

- Означает ли это, что любая компания может получить факторинг в Промсвязьбанке?

- Как и любой другой банковский продукт факторинг может получить не каждая компания. Наши требования простые: продажи должны носить регулярный характер, оплата товара по договорам поставки только в безналичном порядке с отсрочкой платежа не более 90 дней, покупателей должно быть несколько (не менее двух). Ну и срок деятельности компании на рынке должен быть не менее года.

- То есть все-таки приоритет у торговых компаний?



- Их большинство и они реально нуждаются в увеличении «оборотки», которую факторинг позволяет наращивать даже в условиях кризиса. Сейчас мы в первую очередь предоставляем факторинговое обслуживание оптовикам и производителям, которые работают по договорам поставки с розничными сетями и конечными потребителями крупными региональными сетями. Продукты питания, товары первой необходимости в средней ценовой категории – если вы производите или продаете это оптом – вам в Промсвязьбанк!

- Если факторинг настолько удобен, почему же его применение так ограничено?

- Это связано с тем, что в факторинге есть несколько тонкостей, незнание которых одинаково тормозит и популярность факторинга, и развитие внедрения факторинга на Кузбасском рынке. Например, самый распространенный вид факторинга в России – это факторинг с регрессом. В Промсвязьбанке на него приходится свыше 90% объема операций. Популярность факторинга с регрессом объясняется его относительно низкой стоимостью, поскольку риск неоплаты поставок дебитором поставщик принимает на себя. Однако у большинства компаний интерес вызывает только безрегрессный факторинг, что связано с неплатежами и банкротством многих покупателей в ситуации кризиса экономики страны.

- Что это означает для компании? В чем суть факторинга с регрессом?

- Это означает, что когда организация не платит в срок, вступает в силу так называемый «период ожидания», в течение которого, как правило, происходит процесс урегулирования сложившейся ситуации с целью погашения задолженности. По ис-

течении периода ожидания, если покупатель не расплатился или расплатился не полностью, обязательство по оплате поставки переходит к продавцу, который выплачивает банку разницу между суммой уступленного денежного требования и суммой фактически полученных платежей в счет погашения данного требования.

- Кто же на это согласится?

- В том-то и дело, что добросовестный производитель или оптовик на первых переговорах с представителями того же сетевого ритейла получает внушительный перечень условий и требований к поставкам. И к последующим переговорам у него уже голова болит о том, что будет, если он выполнит все требования, а потом из-за какого-нибудь форс-мажора оплата поставки зависнет или, хуже того, компания «налетит» на штрафные санкции со стороны ритейлера.

- Естественным, это реальные риски бизнеса...

- Наша работа по факторингу как раз заключается в том, чтобы эти риски в области финансовых взаимоотношений не возникали в принципе. Не случайно я упомянула, что перед тем, как предоставлять финансирование, мы анализируем платежеспособность, принципы работы с контрагентами.

- Ольга Михайловна, тема, затронутая сегодня, бесспорно непростая и хотелось бы продолжить ее обсуждение.

- Всегда рада. Обращайтесь, ответим на любые вопросы.

**Отдел факторинга
Кемеровский филиал ОАО «Промсвязьбанк»
г. Кемерово, ул. Красная, 18,
тел. (3842) 39-01-44.
E-mail: factoring@psbank.ru**

УГЛЕВОДОРОДНОЕ СОСЕДСТВО

Развитие Кузбасса сегодня по-прежнему определяется статусом главного угольного региона страны, центра угольной промышленности России, главного поставщика важнейшего металлургического сырья и топлива для электростанций и котельных. Конечно, это объективное обстоятельство, но далеко не полностью характеризующее положение региона, тем более, что страна и мир живут не только углем, а сама Россия в первую очередь крупнейший в мире производитель углеводородов. Причем в регионах, расположенных по соседству с Кузбассом, либо в одном и том же макрорегионе.

До недавнего времени это обстоятельство, к сожалению, мало влияло на экономическое развитие Кемеровской области. Межрегиональные связи в плановой экономике вообще игнорировались, хозяйственная специализация обычно рассматривалась

через призму интересов всей страны сразу, по принципу «всё – в Москву, потом развезем по остальной стране». Между тем, существующие экономико-географические обстоятельства позволяют говорить о крайне выгодном соседстве Кемеровской

области, которым только в последнее время начинают пользоваться. Хотя пока экономика Кузбасса извлекает из этого далеко не все возможные выгоды.

Ещё в советскую эпоху в рамках единого топливно-энергетического комплекса страны Кемеровскую область начали охватывать трубопроводной инфраструктурой поставок газа, нефти и продуктов их переработки. Сегодня через Кузбасс и в него проходят два магистральных газопровода, два магистральных нефтепровода, нефтепродуктопровод из Омска. Они были построены в основном в 60-70-е гг. прошлого столетия, но, главным образом, транзитом через Кузбасс. Газопроводы (один из севера из Нижневартовска, второй – из Омска) предназначены специально для снабжения тяжелой индустрии, металлургических комбинатов Новокузнецка, кемеровского «Азота», «Топкинского цемента». На газ была переведена в своё время и значительную часть кузбасской энергетики, его доля в топливном балансе энергосистемы региона составляла в отдельные годы 20%. Но потом пришлось вернуться на преимущественно угольное снабжение.

Газотранспортная система Западной Сибири, по данным «Газпрома Томсктрансгаза», обладает пропускной способностью более 13 млрд кубометров в год, и базируется на огромных резервах газа. Это – попутный нефтяной газ с промыслов севера Томской области и Ханты-Мансийского округа, собственно газовые месторождения Томской области, где добычу голубого топлива ведут не только подразделения «Газпрома», но и независимые производители. В ближайшей перспективе на юге Кузбасса к ним могут прибавиться и промыслы по добыче угольного метана (см. ТЕНДЕНЦИИ «Обновление угля»), а также газовые месторождения Красноярского края и Эвенкии.



Расширение газотранспортной системы в Сибири в последние годы идёт без остановки

Показательно также, что за исключением трех южных соседей Кузбасса (Алтайского края, Республик Алтай и Хакасия) остальные соседние регионы в последнее время успешно развиваются как нефтегазодобывающие, хотя до недавнего времени не были в их числе. Уверенно растёт добыча нефти в Новосибирской области, ожидается, что в этом году она превысит 2 млн тонн. Это пока немного, но уже вполне промышленные масштабы. Красноярский край в этом году вошёл в число крупнейших нефтяных регионов страны, благодаря реализации Ванкорского проекта годовой производительностью при полной мощности 25 млн тонн нефти, а на подходе – освоение огромных нефтегазовых ресурсов на юге Эвенкии. В Томской области сокращается добыча на старых нефтепромыслах, но это падение компенсируют своим ростом многочисленные независимые промысловики. Кроме того, власти северного соседа Кузбасса настойчиво привлекают средства на разведку правобережного Приобья, рассчитывая, что в ближайшем будущем оно станет новой крупной нефтегазовой провинцией Томской области. Кстати, собственно газовая промышленность в этом регионе возникла всего 10 лет



Сегодня в списке уже построенных, строящихся и запланированных к реализации нефтеперерабатывающих заводов в Кузбассе почти десяток предприятий

назад, но уже успела стать важнейшей отраслью для Томской области, и для соседних регионов.

Расширение газотранспортной системы в Сибири в последние годы идёт без остановки. В первую очередь его двигает газификация Томской, Омской и Новосибирской областей, и Алтайского края, которая осуществляется при активной финансовой

поддержке региональных властей. Примечательно, что, например, в Томской области активно газифицируются даже редко населённые сельские районы, небольшие поселки и малые города. Несмотря на то, что газ в регионе стоит весьма недёшево, – 2,19 тыс. рублей за 1 тыс. кубометров, а основными его потребителями выступают население и коммунальный



РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ НОВЕЙШИХ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ МАЛОЙ И СРЕДНЕЙ ЭНЕРГЕТИКИ

ПРОИЗВОДСТВО

- Водогрейные котлы с вихревыми топками мощностью от 1,1 до 35 МВт.
- Паровые котлы с циклонными сепараторами пара до 25 т/ч
- Чугунные экономайзеры ЭБ1, ЭБ2,

- Золоуловители и батарейные циклоны;
- Скребок и шнековые транспортеры;
- Воздухоподогреватели;
- Автоматика
- Трубные системы для котлов ДКВР, ДЕ, КЕ, Е, КВ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

- Проектирование котельных установок;
- Проекты по переводу паровых котлов в водогрейный режим;
- Проекты модернизации серийных котлов типа ДКВр, КЕ, КВТС на сжигание дешевых видов топлива;

МОНТАЖ-ДЕМОНТАЖ оборудования:

- Монтаж котлов, замена труб и барабанов,
- Монтаж экономайзеров, замена труб и секций;
- Монтаж тягодутьевых машин;
- Замена ХВО, деаэраторов, подогревателей,
- Монтаж КИПиА.
- Обмуровочные работы

› тел./факс: (385-4) 35-08-78, 35-08-77

› тел. (385-2) 22-71-30; факс: 39-87-07 kotelprom-kpk@ya.ru

сектор. Другим фактором роста газового хозяйства Сибири стала постройка магистрального трубопровода на Алтай. А в перспективе новый толчок развитию отрасли даст предстоящее развитие восточного направления газотранспортной системы.

Немалые возможности есть для развития газификации и в Кемеровской области. И она успешно развивается, хотя природный газ в Кузбассе всегда было принято считать основным конкурентом угля. Однако угольная и газовая отрасли по-своему востребованы экономикой страны и мира, поэтому могут спокойно сосуществовать. В то же время развитие газификации помогает улучшать весьма непростую экологическую обстановку в Кемеровской области, и вряд ли это приведёт к существенным потерям угольщиков. Примечательно, что металлургические и химические предприятия, в расчете на которые и строились газопроводы из соседних регионов, продолжают расширять использование природного газа в своих технологических процессах. Немаловажно также и то, что «Газпром» выступает в качестве крупного инвестора в Кузбассе: и в реализации проекта по добыче метана из угольных пластов, и в развитии газотранспортной системы, и в расширении газификации. Он может также инвестировать в энергетику, а выполнение заказов такого крупного инвестора может дать работу многим кузбасским компаниям: строительным, машиностроительным, производящим строительные материалы.

Трубопроводная система, появившаяся на территории Кузбасса более

40 лет назад до недавнего времени для нужд собственно региона не использовалась, работала транзитом. Первой попыткой использовать её с производственными промышленными целями, к сожалению, неудачной стал проект компании «Востокгазпром» по строительству завода по производству 600 тыс. тонн сжиженного газа в районе Юрги в 2000 году. Предпосылкой стало как раз удачное соседство с углеводородным регионом – местоположение нового завода было выбрано на месте пересечения Транссибирской железнодорожной магистрали с газопроводом Нижневартовск-Томск-Новокузнецк из расчета на дальнейший вывоз готовой продукции по Транссибу. Правда, позднее инвестор отказался от этого проекта, но выгоды площадки от этого никуда не исчезли. Вполне возможно, что она заинтересует инвесторов позднее.

Когда появился первый проект по строительству в Кузбассе нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) сейчас уже трудно вспомнить. По крайней мере, в современную эпоху первые серьезные предложения о постройке НПЗ в районе Анжеро-Судженска появились ещё в 1997 году, а первое действующее производство по переработке нефти – в 2001 году. Зато сегодня в списке уже построенных, строящихся и запланированных к реализации нефтеперерабатывающих заводов в Кузбассе почти десяток предприятий. И кроме малых заводов, есть уже проекты средних размеров, а совокупная мощность всех построенных и планируемых заводов превосходит существующие потребности региона.

Конечно, кризис притормозил осуществление этих проектов, да и вряд ли нефтепереработка в ближайшее время станет новой отраслью индустрии Кузбасса сравнимой по значимости с металлургией и тем более угледобычей (так же как и добыча угольного метана). Тем более что за одним исключением все проекты предполагают только первичную переработку нефти, а за последние 7 лет два из трёх предлагаемых проектов так и не доходили до стадии практической реализации. Но тут важен сам факт формирования в регионе новой отрасли, свидетельствующий о том, что углеводородное соседство может и должно приносить выгоды Кузбассу. Именно в этом соседстве (и, конечно, в наличии большого рынка потребления нефтепродуктов) заключается главная предпосылка для строительства нефтеперерабатывающей промышленности в регионе. До этого главные отрасли экономики формировались, опираясь на наличие обильных природных ресурсов в Кузбассе.

Из соседства с регионами, активно развивающимися нефтегазовый комплекс, можно и нужно извлекать и другие выгоды, не только использования углеводородного сырья, но и в выполнении заказов нефтяных и газовых компаний на поставку оборудования, материалов и услуг. Пока доля кузбасских поставщиков на этом огромном и растущем рынке не так велика, как могла быть. Но сохраняются хорошие перспективы её увеличения за счёт поставок металлопродукции, цемента и строительных материалов, а затем, возможно, и оборудования.

Это, к примеру, показывает работа ОАО «Металлургмонтаж», компании из Юрги (до 2008 года её возглавлял нынешний глава администрации города Анатолий Танков). Согласно данным отчётности «Металлургмонтаж», в 2007-2008 гг. она зарабатывала, в основном, на таких объектах как нефтяные и газовые месторождения Томской области (Мыльджинское газоконденсатное, Лугинецкое и Казанское нефтегазоконденсатные), Новосибирской области (Верх-Тарское нефтяное) и Красноярского края (Ванкорское нефтяное). Кстати, именно «Металлургмонтаж» планировался «Востокгазпромом» в качестве подрядчика на строительстве завода по производству сжиженного газа в районе Юрги в 2000-2003 гг., а Юргинский машиностроительный завод с определённой вероятностью поставщиком оборудования и металлоконструкций. Проект не реализовался, но строительная компания из Юрги все равно успешно закрепила на этом рынке. ■



Технологии утилизации метана, извлекаемого как при добыче, так и до её начала, начали работать сравнительно недавно

КУЗБАССРЕГИОНГАЗ: ДВИЖЕНИЕ К ГАЗУ

В угольном регионе, каковым традиционно является Кемеровская область, активно развивается рынок газа. Ежегодно в Кузбассе реализуется более 3 млрд кубометров этого экологически чистого и удобного топлива. Поставки на территории области осуществляет ООО «Кузбассрегионгаз» (Группа Газпром). Очевидна тенденция к росту потребления газа. В 2008 году предприятие увеличило поставки газа в Кемеровскую область по сравнению с 2007 годом на 14 % – до 3,513 млрд кубометров. Есть предпосылки по итогам 2009 увеличить продажу до 3,8 млрд кубометров.

Основными потребителями традиционно выступают крупные промышленные предприятия, однако приметой последних лет стал растущий спрос на газ и со стороны населения. Поэтому компания «Кузбассрегионгаз» рассчитывает продолжить активную газификацию региона и только в 2009 году планирует увеличить поставки газа жителям области в 2,3 раза.

По оценке генерального директора ООО «Кузбассрегионгаз» Натальи ДВОЙНИШНИКОВОЙ, интерес к газовому топливу в Кемеровской области растёт, несмотря на кризисные явления в экономике, ведущие к сокращению объемов производства промышленными потребителями и, как следствие, к снижению потребления газа. Многие предприятия области в IV квартале 2008 года перешли на режим усиленной экономии топлива. Некоторые заводы практиковали четырехдневный отбор газа в течение недели. В их числе ОАО «Новокемеровский пивзавод» и ОАО «Пикем». Низкое потребление газа в конце года могло бы привести предприятие в «минус», но выручила верная стратегия продаж. В прошлом году компания заключила 152 договора на поставку газа с промышленными предприятиями, часть из которых на долгосрочной основе с предусмотренными авансовыми платежами. Благодаря этому компания закончила 2008 год с хорошими финансовыми показателями, реализовав 3,5 млрд кубометров газа и получив более 8 млрд рублей выручки.

В первой половине 2009 года у «Кузбассрегионгаза» появилось сразу 27 новых потребителей, в то время как ранее за год их прибавлялось порядка десяти. О возрастающем интересе к использованию газа свидетельствует и тот факт, что в условиях экономического кризиса большинство кузбасских потребителей не ухудшили платежную дисциплину и не увеличили существенно задолженность за газ, хотя такая отрицательная тенденция проявила себя в целом по стране. Коснулась она и Кузбасса, вместе с тем судебные иски по взысканию долгов Кузбассрегионгаз возбудил только против двух неплательщиков – ООО «Химволокно - АМТЕЛ Кузбасс» и Кемеровской птицефабрики.

В свою очередь компания «Кузбассрегионгаз», когда в начале нынешнего года в сильные морозы резко увеличился расход газа, пошла навстречу своим партнерам и не стала ограничивать их в потреблении газа, гибко относясь к возможностям каждого из них погасить возникшие долги.



Перспективы развития газового рынка в Кузбассе Наталья ДВОЙНИШНИКОВА связывает в первую очередь с реализацией Программы «Газификация населения регионов РФ». Со старта этой программы доля поставок компанией газа для населения в 2008 году по сравнению с 2007 годом увеличилась в 2 раза, до 5,237 млн кубометров. Всё это стало возможным благодаря проведенной газификации ряда поселков. В частности, для поставок газа новым потребителям проложены магистрали высокого давления в городе-спутнике Кемерово – Лесная Поляна, в посёлке Кедровка, в деревне Андреевка и в поселке Металлоплощадка. В прошлом году стали активно подключаться к газовым сетям вне рамок программы на коммерческой основе застройщики новых жилых посёлков в пригородах Кемерово, территориально прилегающих к новым газовым веткам.

ООО «Кузбассрегионгаз» создано в декабре 1999 года для реализации природного газа в Кемеровской области. Основными задачами являются для компании обеспечение надёжных и бесперебойных поставок природного газа всем категориям потребителей Кузбасса, координация деятельности по реализации Программы «Газификация регионов РФ» на территории Кемеровской области, внедрение Автоматизированной системы коммерческого учёта газа (АСКУГ) в промышленном секторе экономики, освоение новых рынков сбыта и др.

Стратегические цели и задачи развития ООО «Кузбассрегионгаз» тесно привязаны к политике продаж газа на внутреннем рынке страны и к перспективным проектам «материнской» компании – ООО «Межрегионгаз». В соответствии с инвестицион-

ной программой ООО «Межрегионгаз» в 2007-2008 гг. компания «Кузбассрегионгаз» выполнила работы по установке первой и второй очередями системы телеметрии на узлы учёта газа предприятий Кемеровской области, установив в общей сложности 88 узлов учёта. На 2009 год принята программа по установке средств телеметрии третьей очереди АСКУГ, в рамках которой будет установлено 22 узла учёта газа, что позволит обеспечить полный охват потребителей автоматизированной системой коммерческого учёта газа.

В этом году ООО «Кузбассрегионгаз» реализует газпромовскую «Программу газификации регионов» в пригородах Кемерово – посёлках Мазурово и Ясногорский. Планом-графиком синхронизации работ по исполнению программы предусмотрено строительство 8,5 км межпоселковых сетей (за счёт средств ОАО «Газпром») и 1,77 км распределительных уличных сетей (за счёт средств региона), строительство двух котельных – мощностью 1 МВт в Мазурове и 15 МВт в Ясногорском. Там уже идут проектно-исследовательские работы, а на октябрь 2010 года намечен ввод объектов в строй, в результате чего будет газифицировано более 400 жилых домов.

Кроме того, дополнительно к «Программе газификации регионов» планируется подключение ещё 250 домов к системе газоснабжения в поселке Журавлевы горы, в том числе, 100 – в текущем году и 150 – в будущем, и 96 домов в коттеджном комплексе «Маленькая Италия». В результате, «Кузбассрегионгаз» планирует увеличить в 2009 году поставки природного газа населению в 2,3 раза, до 12 млн кубометров. Газификация Кузбасса продолжается.

ВЫСТРОИТЬ В ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА

Финансовый кризис испытывает на прочность строительный рынок: существенно сократились возможности привлечения финансирования, что усугубляется трудностями с реализацией уже построенного жилья. Тем не менее, пока кузбасским строителям удаётся не снижать показатели вводимого жилья: по итогам первого полугодия введено 504 тыс. кв. метров жилья, что на 2% превышает аналогичный показатель прошлого года. Но строители не исключают, что сложности в отрасли начнутся позднее.

СТРОЙКА МЕСТНАЯ — ДЕНЬГИ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ

Правда, по словам заместителя губернатора области по строительству Евгения Буймова, в значительной степени этого удалось достичь за счёт привлечения федеральных средств по программе Минэнерго на реструктуризацию угольной отрасли (2,6 млрд рублей) и из Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства (1,3 млрд рублей). Всего 3,9 млрд рублей, из которых 85% пошли на первичный рынок жилья. Основная часть этих средств была направлена в южную часть региона – в частности, в города Осинники, Прокопьевск, Новокузнецк. Во многом благодаря этому строительные организации этих городов не ощутили на себе кризисных явления – напротив, вынуждены дополнительно набирать рабочие и инженерные кадры. По словам Евгения Буймова, туда будут переведены рабочие из других городов области: к примеру, компании «Южкузбасстрой» в Прокопьевск, где будут заниматься социальным строительством. В целом на реализацию нацпроекта «Доступное и комфортное жильё» было направлено около 12 млрд рублей, из них 3,9 млрд (около 30%) – из бюджетов всех уровней.

РОСТ КНИЗУ

Особое место в строительной отрасли региона занимает малоэтажное строительство. По статистике, за 1 полугодие текущего года на малоэтажное жильё пришлось 37,4% введённых кв. метров. Однако задачи властей масштабнее – выйти хотя бы на 50%. Для этих целей даже в кризисные времена развивается инфраструктура. Так, на базе Томусинского завода панельного домостроения ко Дню строителя открыта новая линия по выпуску мелкоштучных стеновых материалов для малоэтажного строительства. В Ново-

кузнецком районе в посёлке Тальжино весной нынешнего года запущен завод ООО «Экопан-Кузбасс» по производству теплоизоляционных сэндвич-панелей.

Рядом с ним по этой технологии ведётся строительство коттеджного посёлка. Первая очередь из восьми домов-дуплексов (16 трёхкомнатных



По словам Евгения Буймова, именно за счёт привлечения федеральных средств строительные организации таких городов как Осинники, Прокопьевск, Новокузнецк не ощутили на себе кризисных явления

квартир) заселена по муниципальной программе (стоимость 1 кв. метра – 20 тыс. рублей). Всего в посёлке общей площадью 39 гектаров запланировано построить 200 с лишним домов, ожидаемый срок окончания строительства – 2012 год.

Известно, что в настоящее время с будущими инвесторами идёт детальная проработка проекта ещё одного завода малоэтажного строительства по технологии несъёмной опалубки из пенополистирола. Окончательно его будущее месторасположение ещё не определено, но предположительно он будет находиться в Ленинске-Кузнецком или в Юрге. «Во главу угла мы ставим новую политику, – поясняет Евгений

Буймов. – Это – стратегия, которую наметил президент России и правительство страны, которые настаивают на низкой, от 16 тыс. рублей за 1 кв. метр, стоимости жилья. Соответственно, администрация приняла программу поддержки малоэтажного строительства и намерена уделять этому направлению особое внимание. Строительство города-спутника «Лесная поляна» уже говорит само за себя, но всё-таки там дорогое жильё. А в Тальжино применяется именно та технология, которая позволит строить жильё эконом-класса». Напомним, различные технологии быстровозводимого жилья уже применяются в городе-спутнике Кемерово «Лесная поляна», в посёлках Мохово и Старопестерёво Беловского района, Киселёвске, Прокопьевске и Таштагольском районе.

По программе поддержки малоэтажного строительства в Кузбассе выделено в текущем году 50 млн рублей. Уже 6 муниципальных образований защитили в департаменте строительства свои программы малоэтажной застройки, среди них – Юрга, Новокузнецкий и Таштагольский районы. То есть у них уже есть полный пакет проектно-сметной документации, план детальной планировки застройки, инженерных сетей и самого конструктива домов. В настоящее время документы по этим проектам готовятся на рассмотрение коллегии областной администрации, после чего областные власти начнут направлять средства на развитие инженерной инфраструктуры этих участков: строительство дорог, подведение электричества и водоснабжения.

КОММЕРЧЕСКОЕ ПАДЕНИЕ

Сокращение жилищного строительства связано в первую очередь с рынком коммерческого жилья, большая часть которого приходится на Кемерово и Новокузнецк, а именно эти города обеспечивают обычно половину строительства жилья в области.

Многие строительные компании связывают свои надежды на выживание в кризисных условиях на государственный заказ, однако рассчитывать на него могут лишь крупные структуры. На данный момент из областного бюджета финансируется строительство 45 жилых домов. Кроме того, подписаны соглашения о социально-экономическом партнёрстве с наиболее крупными застройщиками – «Южкузбасстроем», «Новокузнецким домостроительным комбинатом», АСО «Промстрой», компаниями «Проград» и «СДС-Строй». По этим соглашениям область выделяет более 1,5 млрд рублей.

По информации Евгения Буймова, у крупных застройщиков в месяц продаётся по 10-15 квартир. Понимая, что реализовывать построенное жильё всё же надо, чтобы не разориться, компании снижают цены. Так, средняя цена 1 кв. метра на первичном рынке Кемерова, по оценке председателя совета некоммерческого партнерства «Ипотека Кузбасса» Натальи Корчугановой, упала на 15% и составляет сегодня 34,8 тыс. рублей за 1 кв. метр. Однако такая цена характерна лишь для объектов на начальной стадии строительства: средняя цена уже возведённого жилья колеблется на уровне 40 тыс. рублей за 1 кв. метр. Застройщи-



Различные технологии быстровозводимого жилья уже применяются в городе-спутнике Кемерова «Лесная поляна»

ки, строившие в пик самых дорогих стройматериалов, держат цены и того выше – около 45 тыс. рублей.

Мониторинг рынка новостроек Кемерова (в выборку вошли как объекты незавершенного строительства, так и нереализованные квартиры в уже сданных домах), проведенный аналитиком рынка недвижимости Галиной Зыряновой, показывает, что в среднем за 6 месяцев текущего года снижение цены жилья составило 9,6%, до 38,26 тыс. рублей за 1 кв. метр. Тем

не менее, спрос на новострой есть и, по оценке Натальи Корчугановой, он значительный: «В день количество таких обращений только в нашем агентстве достигает 15-20».

Конечно, падение цен не могло не затронуть и вторичный рынок жилья, и на нём снижение заметнее, чем на первичном. Правда, оценки экспертов разнятся. Так, Галина Зыряновой оценивает снижение цен в этом сегменте в Кемерове в 10%, Наталья Корчуганова – в 23%. «Минимальное сниже-»



ЗАЩИТАТЬ ВАШИ РИСКИ – НАША РАБОТА

Страховой дом ВСК обладает 16-летним опытом в сфере страхования СМР и гражданской ответственности, в разработке различных страховых программ, подготовленным персоналом, надежной перестраховочной защитой. Такой подход позволяет компании гарантировать высокое качество страховых услуг.

Страхование не только инструмент управления рисками, но и эффективный способ защиты интересов третьих лиц, о чем свидетельствуют изменения в Градостроительном кодексе, связанные с созданием саморегулируемых организаций (СРО) и призванных решить проблему обеспечения качества и безопасности строительных объектов.

В последнее время все больше застройщиков приходит к пониманию этого факта, стараются передать риски страховщикам и включают в договоры подряда обязательное требование о страховании объекта строительства, послепусковых гарантийных обязательств. Для строительного подрядчика комплексное страхование строительно-монтажных рисков позволяет обезопасить себя от неблагоприятных случайностей, когда собственных средств может не хватить на восстановление объекта, особенно в условиях кризиса.

Страховой Дом ВСК имеет крупнейшую в стране филиальную сеть, работающую в рамках единого юридического лица, – более 600 филиалов и отделений. В Кузбассе интересы ВСК с 1995 года представляет Кемеровский филиал ОАО «ВСК», имеющий в составе 12 отделений и дополнительных офисов на территории Кемеровской области.

Сотрудники филиала готовы оказать содействие в разработке системы риск-менеджмента индивидуально для каждой строительной организации.

**Руководитель Центра корпоративного страхования
Кемеровского филиала ОАО «ВСК» Н.В. Городнёва.
(3842) 44-15-86**

для тех у кого большие планы

ние (на 10%) произошло в Рудничном районе Кемерово, – рассказывает Наталья Корчуганова. – Многие объясняют это тем, что в последние годы там было сдано много нового жилья, а она мало дешевеет и на него очень высокий спрос. Заметнее всего подешевело вторичное жильё в Кировском районе, что тоже объяснимо: это не очень привлекательный район для инвестиций в недвижимость, там мало строят. В Центральном районе снижение на 16%, в Ленинском – на 19, на ФПК и в Заводском районе (Южный) – на 20 и 21% соответственно. По типам жилья сильнее подешевели комнаты гостиничного типа (КГТ). На 1 января цена 1 кв. метра была на уровне «элитных» домов компании «Промстрой», 63,2 тыс. рублей. С тех пор снизилась на 28% и сейчас достигает 49,4 тыс. рублей. Меньше всего (на 13%) подешевели квартиры улучшенной планировки и повышенной комфортности, которые сданы были в последние два года, на 25% – «хрущёвки» и полнометражные квартиры в центральной части города».

Отчасти более серьёзное падение «вторички» можно объяснить и тем, что «падать» она начала раньше первичного рынка, в конце лета 2008 года, в то время как до застройщиков волна падения спроса докатилась в октябре, когда банки перестали выдавать ипотечные кредиты на покупку строящегося жилья. «В ноябре началось падение объёмов продаж и, как следствие, снижение цен на первичном рынке, – вспоминает «как это было» Галина Зырянова. – Первым застройщиком, объявившим скидку в 30%, и, таким образом, официально признавшим снижение цен на ке-

меровском рынке недвижимости, стал АСО «Промстрой». Вслед за ним, один за другим, застройщики стали объявлять о начале разного рода предновогодних акций. Особенно туго застройщиками пришлось в первые месяцы 2009 года: спрос был почти нулевой. На какие только ухищрения не шли маркетологи строительных компаний, чтобы активизировать покупательский спрос: в подарок к квартире предлагались перегородки, автомобили, установка телефона, сертификат в магазине стройматериалов... В целях оптимизации расходов некоторые застройщики были вынуждены снизить рекламную активность, реклама других, наоборот, стала более массивной и «агрессивной».

Если до последнего времени снижение номинальных цен предложения было характерно лишь для вторичного жилья, то начало текущего года было ознаменовано фактическим снижением цен предложения новостроек. Причем непосредственную роль в этом процессе стали играть застройщики, отказавшиеся от различного рода стимулирующих акций в пользу явных скидок». Снижение первичного рынка произошло также неравномерно – наиболее существенное снижение (–22%) показал Центральный район (Галина Зырянова связывает это с началом продаж в июне так называемых «малосемеек» в микрорайоне 7б – от 30 тыс. рублей за кв. метр, а также значительным снижением цен в ЖК «Каравелла» – от 55 тыс. рублей за кв. метр). В пределах 10-12% снизилась средняя цена в Рудничном, Заводском районе и на Южном. Незначительные изменения средней цены произошли в Ленинском и Кировском районах: 3-4%.

«В зависимости от класса комфорта, – продолжает Галина Зырянова, – динамика средних цен выглядит следующим образом: снижение в пределах 15% показали новостройки класса «эконом-панель» и «бизнес-класс»; на 12% подешевели дома класса «эконом+» и на 8% – «эконом». По состоянию на июнь 2009 года по мере роста цен жилье распределилось так: «эконом-панель» – 32,21 тыс. рублей за кв. метр, «эконом» – 36,52 тыс. рублей за кв. метр, «эконом+» – 39,19 тыс. рублей за кв. метр, «бизнес-класс» – 49,29 тыс. рублей за кв. метр. Следует отметить, что такое значительное снижение средних цен произошло одновременно с увеличением предложения. Пополнение произошло во всех сегментах, за исключением жилья «бизнес-класса». На долю класса «эконом-панель» сейчас приходится 16% новостроек, «эконом-класса» – 35%, класса «эконом+» – 39% и «бизнес-класса» – 10%». По данным Галины Зыряновой, на сегодняшний день в Кемерове преобладают новостройки в ценовом диапазоне от 30 до 40 тыс. рублей за кв. метр, доля таких объектов в совокупной выборке составляет 66%, причём преобладают они на Южном и в Рудничном районе.

Строители вынуждены демпинговать и снижать цены на свои объекты до себестоимости. В правильности такой стратегии в кризисное время уверен и Евгений Буймов: «Те застройщики, которые сократят прибыль практически до нуля – выживут. Но одни это понимают, другие – нет».

ОЖИДАНИЕ РОСТА

Несмотря на то, что стоимость жилья в кемеровских новостройках несколько снизилась, специалисты не ждут резкого падения, полагая, что можно говорить о достижениях ценой дна. «В последние месяцы мы не наблюдаем снижения цен в новостройках, – отмечает Наталья Корчуганова. – И даже ожидаем вскоре незначительный рост (на 0,5-1 тыс. рублей за 1 кв. метр): дома достраиваются, многие в высокой степени готовности. К концу года цены на первичном рынке будут подниматься. Спровоцировать рост цен может ещё и то, что цены «первички» и «вторички» в нашем регионе до сих пор не уравнились: «вторичка» по ценам опережает, можно ждать незначительное снижение. Однако максимальное снижение и на вторичном рынке уже произошло, если снизится к концу года – то на 3-5%, не более». По мнению экспертов, уже произошедшее падение цен является са-▶▶▶



Застройщики стали снижать цены, отказавшись от различного рода стимулирующих акций в пользу явных скидок

«МАКС» УПОЛНОМОЧЕН ЗАЩИТИТЬ

Кемерово сегодня – один из немногих городов России, где сегодня ведётся активная застройка. Мы строим много нового жилья, растут комплексы административных зданий, торговые и развлекательные центры, решаются проблемы транспортных развязок. По итогам первого полугодия 2009 область занимает первое место по вводу в строй жилья среди регионов Сибири – введено в строй более 504 тыс. кв. метров. А в целом по итогам года планируется сдать в эксплуатацию более 1 млн кв. метров жилья.

Именно сейчас важно сохранить финансовую устойчивость строительного бизнеса, благо у строителей появилась дополнительная возможность обезопаситься от банкротства с помощью создания финансовой «подушки безопасности». Есть вариант – направить средства в компенсационный фонд саморегулируемой организации (СРО), который будет нести субсидиарную ответственность по обязательствам своих членов, по отдельным объектам и видам работ, начиная с этапа проектирования.

Как известно, в рамках Федерального закона №148 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», организации, осуществляющие строительство, подготовку проектной документации, инженерные изыскания, обязаны вступить в члены саморегулируемой организации (СРО), одним из условий принятия в которую, и является наличие договора страхования гражданской ответственности. Страхованием будут покрываться такие риски как, нанесение ущерба жизни и здоровью третьих лиц, нанесение ущерба имуществу третьих лиц в результате некачественного исполнения работ при капитальном строительстве.

Многие строительные компании Кемерово уже оценили удобство имущественного страхования, например Некоммерческое партнерство «ЭСПАС», ООО «Кемеровоэлектромонтаж», ООО «СУНЭТО», ООО «СДК», ООО «ГРАНИТ», – являются клиентами страховой компании «МАКС».

В новых условиях страховщик учитывает актуальность развития страхования СРО, поэтому согласно 148-ФЗ компанией «МАКС» введены «Правила страхования гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства». По ним будет возмещаться вред, причиненный жизни, здоровью, имуществу третьих лиц или окружающей среде вследствие недостатков работ по инженерным изысканиям, подготовке проектной документации, строительству, реконструкции, ремонту объектов капитального строительства.

Важно понимать, что главный критерий выбора страховщика в нынешней ситуации – его финансовая надежность. Страховая группа «МАКС» умело сохранила неприкосновенными денежные активы – 99,8% денежных средств находится в Сбербанке, ВТБ, ВТБ-24, Россельхозбанке. В денежном выражении сумма превышает 5,6 млрд рублей.

Отметим, что и рейтинговое агентство «Эксперт РА» в 2008 году подтвердило «МАКСу» рейтинг надежности на максимально высоком уровне А++ «Исключительно высокий уровень». Более высокой оценки уровня надежности страховщиков в России просто не существует.

Страховая группа «МАКС» 13 марта 2009 года отметила 17 лет с момента своего создания. В нее входят ЗАО «МАКС», ЗАО «МАКС-М», ООО «МАКС-Жизнь». Совокупный уставный капитал – 1,710 млрд рублей, общее число застрахованных – 27 млн человек. Ее клиентами являются более 50 тысяч предприятий. В 2009 году компания заключила контракты с заказчиками федерального значения: Федеральной таможенной службой, Судебным департаментом при Верховном Суде РФ, концерном «Энергоатом», Сибирским химическим комбинатом, Третьяковской галереей, Малым театром, МГИМО.

С 2003 по 2008 год генеральный директор компании Надежда Мартьянова неизменно признавалась Ассоциацией менеджеров России одним из самых профессиональных топ-менеджеров страны – входит в «ТОП-1000 российских менеджеров» ИД «Коммерсантъ».



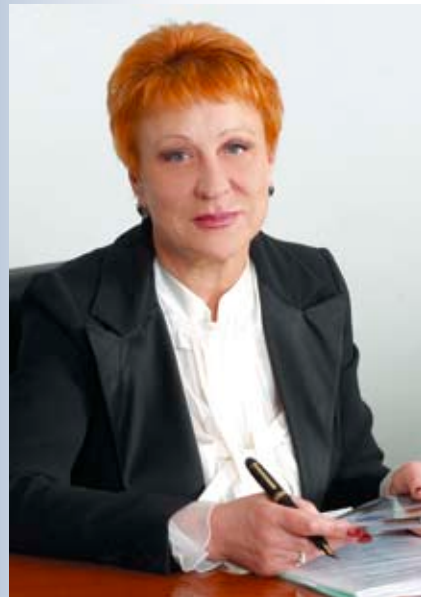
Лицензия ФССН С № 1427 77

«МАКС» ждёт вас:

г. Кемерово, ул. ул. Тухачевского, 40,
тел. (3842) 568-002, 394-777;
г. Ленинск-Кузнецкий, пр. Кирова, 51,
тел. (38456) 7-10-51.

www.maks.ru

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА



Генеральный директор страховой группы «МАКС» Надежда Мартьянова

– Надежда Васильевна, насколько прочна финансовая устойчивость российских страховщиков?

– Последствия экономического спада в меньшей мере отразятся на рыночных компаниях, практикующих классическое страхование. Мелким и средним страховщикам, особенно тем, чей бизнес во многом зависел от банков-учредителей или промышленных корпораций, придется покинуть ряды российских страховщиков.

Основная задача – сохранить и преумножить резервы, наращивая ликвидные активы для безупречного исполнения обязательств перед клиентами. Большинство классических страховых компаний подготовились к последствиям экономического кризиса, воспользовавшись услугами крупных системообразующих банков с государственным участием.

Немногие из крупных страховщиков с многолетней историей смогут самостоятельно выдержать последствия ощутимых потерь на фондовых рынках. Уверена, что нам не придется столкнуться с такими проблемами, поскольку мы принципиально не кредитовались, не интересовались акциями и облигациями, сохраняли и преумножали резервы традиционными методами, отдавая предпочтение депозитам в надежных банках

– Чего сегодня стоит ждать от жизни страховщикам и их клиентам?

– Мне кажется, что мы будем лучше слышать и понимать друг друга. Страховщики предложат новые продукты и сервисы, потребность в которых не сильно уменьшится. А страхователи – и частные лица, и предприниматели – будут больше думать не только о стоимости полиса, а о качестве страховой защиты, о своей реальной защищенности в трудные времена.

мым большим и возможно последним на ближайшие годы, что дает возможность решить квартирный вопрос тем, кто имел накопления до кризиса.

Оживление на рынке недвижимости отмечает Наталья Корчуганова: «Сейчас многие люди обращаются к риэлторам за приобретением жилья на первичном рынке со своей непроданной квартирой на «вторичке». Поэтому возвратились старые технологии, которые работали с 90-х годов практически до 2005 года: обмены. Очень сложный процесс, количество объектов в цепочке доходит до 20. Соответственно, эти сделки длительны по времени, но к концу года они произойдут. Соответственно, появятся свободные деньги для приобретения жилья на «первичке». Все стараются любыми путями выйти на новые квартиры».

Улучшит ситуацию и то, что банки понемногу начинают восстанавливать ипотечные программы, предлагая кредиты со ставкой обслуживания от 13,5 до 18% годовых. Сроки до 30 лет сохраняются. Единственное дополнительное требование, осложнившее выдачу займов, – минимальный первоначальный взнос не менее 30% от стоимости квартиры. Начиная с мая активность людей, желающих приобрести в ипотеку квартиру, начинает увеличиваться, хотя активных ипотечных продаж пока нет». «Если банки вновь начнут кредитовать население под покупку недвижимости, то это первый признак того, что вот-вот начнется рост цен и самое время покупать», – уверена Галина Зырянова.

Рост цен в 1 квартале 2010 года в новостройках, прогнозируемый экспертами после возобновления в банках работы ипотечных программ, будет особенно

значителен, если в ближайшее время не будет заложено новых строительных площадок. Между тем, падение спроса на рынке коммерческого жилья вынудил строительные компании не только не планировать новые стройки, но и сворачивать проекты, находящиеся на ранних стадиях реализации. Все силы при этом направляются на дома в высокой степени готовности, т.к. спросом пользуется уже готовое жильё. Чтобы не упустить летний сезон, активизируются фасадные работы и обустройство дворовых территорий, оставляя отделочные работы на осень.

ОПАСНОСТЬ ДОЛГОСТРОЯ

Многие компании оказались в трудном положении из-за приобретённых ранее на торгах земельных участков: средств на строительство нет, в то время как платить за землю нужно уже сейчас. «Пока застройщики от земельных участков не отказываются, – отмечает Евгений Буймов, – многие стоят перед дилеммой: надо платить, а инвестиций нет. К примеру, компания «Кузбассразрезуголь» разделила на участки весь микрорайон № 12 в Рудничном районе города Кемерово, провела межевание, поставила на кадастровый учёт. В зависимости от ликвидности, определен размер арендной платы. За год в общей сложности у них выходит платежей на сумму около 25 млн рублей. Это большая доля в себестоимости, которая ляжет на плечи покупателей. Если вопрос по ипотеке не решится в ближайшее время, многие компании, скорее всего, станут отказываться от участков».

По подсчётам Галины Зыряновой, в июне 2009 года на рынке Кемерово

насчитывалось 74 дома-новостройки. Из них 28 строящихся домов, в которых уже начались продажи квартир; 16 строящихся домов, продажи в которых ещё не начаты либо приостановлены; 23 дома уже сданы, но в них ещё есть квартиры «от застройщика»; 7 домов-долгостроев.

На неопределённое время приостановлено освоение трёх площадок на Южном, двух в Рудничном районе и по одной в Ленинском и Заводском районах. В совокупности приблизительную проектную площадь этих объектов Галина Зырянова оценивает в более чем 44 тыс. кв. метров нового жилья, или 705 квартир.

Сейчас в Кемерово на начальной стадии строительства находится порядка 15 площадок (разбито свайное поле, заложен фундамент), однако треть этих проектов не является коммерческими: их заказчиками выступает Фонд развития жилищного строительства Кемеровской области, поэтому они не пополнят объём предложения первичного рынка. В структуре рынка строительства по районам большинство новостроек Центрального и Заводского районов – это строящиеся дома, находящиеся в активной продаже «от застройщика», в Ленинском районе основная масса предложения – это квартиры в уже сданных домах, в Кировском районе в основном ведётся строительство «социальных» домов, которые не поступят в продажу. В Рудничном районе и на Южном ситуация примерно одинаковая: равномерное распределение по всем категориям новостроек.

Наибольшее количество строящихся домов сконцентрировано именно в Южном районе – 13 объектов, причём только 7 из них находятся в активной продаже, продажа остальных ещё не началась. На втором месте Рудничный район – 11 объектов, семь из которых в активной продаже. На третьем месте Центральный район – 8 объектов, 2 из них ещё не поступили в продажу. «Если учесть, что к концу 2009 года будут реализованы непроданные квартиры в ранее сданных домах, и в течение следующего года будут проданы квартиры в домах, сдача которых запланирована в этом году, то к началу 2011 года мы столкнёмся со значительным уменьшением объёмов строительства, а дефицит предложения обеспечит подъём цен – подводит итог Галина Зырянова. – С другой стороны, повышение цен на недвижимость начнётся только в случае роста покупательной способности россиян, которая сегодня «лежит на дне». ■



Сейчас в Кемерово на начальной стадии строительства находится порядка 15 площадок



ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Стремительный ритм жизни привел к тому, что современный человек надеется только на сегодняшний день. Зачастую нам просто не хватает времени, чтобы подумать о своем будущем. Живем с мыслью, что всё пойдёт точно так, как мы когда-то запланировали, полагаясь на русское «авось». Но, как говорится, «человек предполагает, а Бог располагает!» И никто из нас не застрахован от так называемых «форс-мажорных обстоятельств» – будь то серьёзные проблемы со здоровьем или неожиданное несчастье, способное коренным образом изменить как жизнь самого человека, так и судьбу близких ему людей. Как же обрести уверенность в завтрашнем дне? Где найти то крепкое плечо, на которое можно будет опереться в тяжёлую минуту? Ответ один – защита надёжной страховой компании!

Сегодня российский страховой рынок предлагает большой выбор компаний и огромный ассортимент страховых программ. С помощью страховки теперь можно позаботиться не только о своем автомобиле в случае аварии, но и обезопасить себя от многих жизненных сложностей, будь то пожар, кража или болезнь. Люди начали осознавать реальную значимость страхования.

Компания «Росгосстрах» имеет богатую историю и многолетний успешный опыт работы. Образованная в феврале 1992 года, она стала правопреемником Госстраха РСФСР, который был создан в 1921 году. Развитие российского рынка страховых услуг в значительной степени определено деятельностью Госстраха, а затем и Росгосстраха. Группа компаний РОСГОССТРАХ является лидером российского страхового рынка по страховым активам, собственному капиталу и страховым резервам. ГК РОСГОССТРАХ признана крупнейшим инвестором среди страховщиков с показателем 58,5 млрд рублей.

ЧТО СТРАХУЕМ...

Уже не первый год в Росгосстрахе развиваются программы имущественного страхования физических и юридических лиц – РГС – ДОМ, РГС – КВАРТИРА. Эти страховые продукты позволяют учесть индивидуальные особенности каждого клиента. Для оформления договора страхования требуется минимум времени, а правила страхования просты и понятны клиентам.

Специально для жителей сельской местности – деревень и пригорода, разработана программа по страхованию животных. Таким образом, в результате болезни домашнего скота или несчастного случая, страхователь получит денежную компенсацию адекватную потере.

На сегодняшний день в компании насчитывается более 20 направлений страхования малого и среднего бизнеса. Среди них большим спросом пользуется страхование имущества. Программа РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» обеспечивает защиту интересов предпринимателя, связанных с владением и распоряжением движимым и недвижимым имуществом, и гарантирует выплаты, как при повреждении застрахованного имущества, так и при нанесении ущерба третьим лицам. По ней можно застраховать само здание, оборудование, отдельные помещения, инвентарь, мебель, товарно-материальные ценности и другое имущество. На страхование принимается имущество как принадлежащее страхователю, так и находящееся у него в аренде, на ответственном хранении, в управлении и т.д.

ВСЕ УБЫТКИ УРЕГУЛИРУЕМ...

Сегодня компания продолжает работу по сокращению сроков урегулирования убытков и улучшению качества обслуживания клиентов. Большим шагом в усовершенствовании процесса выплат стал переход на автоматизированную систему урегулирования убытков. Система полностью изменила процесс урегулирования убытков, сделала его более эффективным: сократились сроки урегулирования убытков, внедрен единый стандарт обслуживания клиентов, сокращен бумажный документооборот и т.д. Сегодня большая часть выплат производится в течение двух-трех дней после представления всех необходимых документов.

Уверенность в надежности страховщика и его готовность быстро оплатить убытки являются для клиента определяющими факторами выбора компании.

Система урегулирования убытков компании представляет собой более 400

специализированных центров и пунктов урегулирования убытков, расположенных на территории всей страны.

В Кемеровской области работает четыре центра урегулирования убытков: в Кемерове, Новокузнецке, Ленинске-Кузнецком, Мариинске.

Российский рынок страхования динамично развивался все последние годы. Кризисные явления не могли не затронуть и страхование. В настоящее время на страховом рынке России идет сокращение числа страховых компаний. Многие из них не справляются с убыточностью и уходят с рынка, не расплатившись по своим обязательствам. Именно поэтому при выборе страховщика в первую очередь необходимо обращать внимание на надежность компании, то есть на разветвленность федеральных представительств, широкую инфраструктуру урегулирования убытков, сильный узнаваемый бренд, на страховые резервы, которые являются гарантией будущих выплат.

Основным показателем деятельности любой страховой компании является объём страховых сборов. Первый квартал 2009 года Росгосстрах закончил с ростом 119%, по отношению к аналогичному периоду прошлого года, полугодие планируется закончить с ростом 113-115%.

Существенную роль в формировании страхового рынка, по-прежнему, играет Росгосстрах – надёжная и финансово устойчивая страховая компания.

Елена КУНГУРОВА

**г. Новокузнецк, пр. Кирова, 52а
г. Кемерово, ул. 50 лет Октября, 11**

В 2009 году 4 кемеровские радиостанции, входящие в состав управляющей компании «СДС-Медиа», согласно проведенному компанией «Комкон» исследованию TGI-Russia, вошли в пятерку самых рейтинговых в областном центре. Слушатели активно голосовали за «Ретро FM Кемерово», «Хит FM Кемерово», «Русское радио Кемерово» и «DFM Кемерово». Абсолютным лидером среди этих радиостанций стала «Ретро FM Кемерово», набрав 17,3% слушательской аудитории.

О причинах изменений слушательских пристрастий и успехе перечисленных радиостанций «Авант-ПАРТНЕРу» рассказал главный редактор ООО «Радио Кузбасс» («Хит FM Кемерово») Павел Бондаренко. Стоит отметить, что Павел успел поработать на всех радиостанциях «СДС-Медиа»: в качестве диджея, программного, музыкального и главного редактора.



РЕЙТИНГИ...

- Павел, как ты можешь прокомментировать данные опроса, согласно которому все 4 радиостанции «СДС-Медиа» вошли в пятерку лидеров, а, например, такая известная станция как «Европа+» заняла 6-е место?

- Честно говоря, я не хотел бы обсуждать работу своих коллег. Тем более что даже самые авторитетные опросы и рейтинги не могут претендовать на абсолютную объективность. Хотя, видимо, и отражают определенные тенденции. Многие радиостанции проходят разные этапы – это бесспорно. Когда собирается молодой талантливый коллектив единомышленников, когда большое внимание уделяется контенту, когда на радиорынке образуется новая ниша – тогда и радиостанция «выстреливает». Но, увы, происходит и обратное. Известная, популярная радиостанция может запросто потерять своего слушателя, рейтинги. Почему? Может быть много причин. Но в любом случае обсуждать работу коллег, еще раз подчеркну, я бы не стал. Исходя хотя бы из чувства цеховой солидарности.

БЕЗ «НАФТАЛИНА»...

- Как ты считаешь, в чем состоит успех политики конкретной радиостанции? Почему человек выбирает, например, «Ретро FM», а не какую-то другую радиостанцию?

- Однозначно сказать трудно. В первую очередь зависит от контента радиостанции, то есть от той музыки, что звучит в эфире. Её подбор, формирование плей-листа – очень серьезная и кропотливая работа. Дело в том, что каждое радио в условиях конкурентной борьбы не может расплыться и ставить в плей-лист просто «хорошую музыку для всех». Каждое ориентируется на опре-



деленную целевую аудиторию. Например, возрастную. Так, «DFM» – это молодежная радиостанция. Здесь в режиме нон-стоп можно слушать современную и очень качественную танцевальную музыку. А потому неудивительно, что ежемесячные вечеринки этой радиостанции в одном из ночных клубов Кемерово собирают полный зал.

Или «Ретро FM». В принципе я не удивлен, что «Ретро FM» оказалась первой среди наших кемеровских радиостанций. В этом случае сложились положительно сразу несколько факторов. Разумеется, контент. Это качественная, что называется проверенная временем музыка. Начиная с годов 70-х прошлого века. Вторым фактором успеха, думаю, стало то, что «Ретро FM» удалось объединить в себе, казалось бы, совершенно несоединимые вещи: песни прошлых лет и современный радиоформат. То есть кроме песен на станции собственно «ретро» больше и нет. Те же ведущие эфира общаются со слушателями в совершенно современном формате.

Никакого «нафталина» или «а помните, как это было?» Ну а в-третьих, всё-таки «Ретро FM» – это достаточно новый продукт на местном рынке, так что и интерес к нему повышенный.

Если говорить о целевой аудитории, то, конечно, среди слушателей «Ретро FM» больше тех, кому уже 30 и более лет. Но есть среди них много и совсем молодых людей. И это неудивительно. Музыка качественная и ведущие «прикольные»: современные и понятные практически каждому; и продвинутой молодежи, и людям уже состоявшимся. Короче, многим.

- Но ведь радиостанции – это федеральные продукты. По большому счету влиять на их музыкальное содержание кемеровские студии могут далеко не всегда. А музыкальные потребности аудитории в разных городах России неизбежно отличаются. Как удается учитывать пристрастия именно кемеровских радиослушателей?



- Влияние на плей-лист в каждом конкретном случае зависит от позиции руководства федеральной радиостанции. На одних станциях жесткие требования к его соблюдению, на других – более лояльное отношение. Но даже в таком случае кемеровские студии обязаны соблюдать формат радиостанции. Так что мы работаем, исходя из тех возможностей, что у нас есть.

Значительным в плане привлечения новых слушателей, повышения общего интереса к радиостанции являются местные эфиры. Где-то это вечерние часы «по заявкам», где-то к ним добавляются утренние радишоу. Чаще всего задача последних – это «развлекаловка». Люди только проснулись или едут на работу и слушают наши передачи в автомобиле. Или только приехали в офис – рабочий день начинается и есть несколько свободных минут, чтобы улыбнуться вместе с нашими диджеями.

В этом смысле, считаю, очень удачным проект, который реализован на DFM – «Бигуди на D». Его ведут Алексей Петров и Ольга Окс. Учитывая формат радиостанции, они попали «в десятку». Если говорить об этом проекте коротко, то это «мальчик и девочка, которые не дают спуска друг другу», постоянно пикируются между собой, ссорятся, мирятся. Все это получается достаточно весело, в режиме импровизации. Ну а темой очередного утреннего шоу может стать что угодно, любая тема, которая в настоящий момент интересует диджеев и, разумеется, радиослушателей.

Формат шоу в полной мере отвечает формату самой радиостанции. Причем мне не раз приходилось слышать, что если музыку на «DFM» слушает все-таки больше молодежь, то утренний эфир «Бигуди на D» – и, условно говоря, взрослые люди. Таким образом, за счет этого шоу нам удалось значительно расширить аудиторию «DFM».

«ХИТОВЫЙ ЛАНЧ» И ДРУГИЕ...

- На каждой радиостанции «СДС-Медиа» присутствует вечернее шоу «Хит по заявкам», когда радиослушатель может дозвониться в студию и заказать песню, поздравив своих друзей и близких. Насколько востребована такая уже далеко не новая форма работы в эфире?

- Согласен, форма не новая. Но в том-то и дело, что здесь ничего изобретать и не надо. Действительно, многим слушателям хочется поздравить кого-то, заказать любимую песню и просто поболтать с диджеем в прямом эфире.

Вот мы и предоставляем такую возможность. Например, программа «Феличита» на «Ретро FM». Звонков столько, что далеко не все радиослушатели успевают дозвониться до студии во время программы. Но, как говорится, наберитесь терпения, а наградой за него будет выход в эфир и – любимая песня. По-моему, неплохо.

При этом мы действительно стараемся ставить именно те песни, которые заказывают люди. Ну, если уж совсем неформат, например какой-нибудь блатняк закажут на «Хите» или «DFM», – это ставить не будем. А так – шаг вправо, шаг влево вполне допустим. Но с неформатом как раз проблем практически не возникает, ведь звонят в студию именно те, кто слушает конкретную радиостанцию. А значит, людям нравится музыка, которая звучит на нашей волне. В этом смысле мы общаемся с единомышленниками.

- Даже самое рейтинговое радио постепенно приедается слушателям. Что ты и твои коллеги делаете для того, чтобы сохранить сильные позиции на радиорынке?

- Да тут, с одной стороны, всё просто – надо постоянно развиваться, не стоять на месте. С другой – как раз это и сложно. Ведь постоянно придумывать что-то действительно новое и интересное в условиях большого

количества радиостанций в эфире очень непросто. Но мы стараемся, и, мне кажется, это получается. Так, шоу на «Хит FM» «Ланч с хитрецами», которое ведут Тимофеич и Сергеич (разумеется, это творческие псевдонимы наших диджеев), сегодня пользуется большой популярностью.

Секрет успеха в том, что в рамках «Ланча» удалось совместить его формат с форматом радиостанции. Говоря проще, те, кому нравится музыка «Хит FM», с удовольствием слушают «Ланч».

Так, «хитовый» плей-лист – это очень тщательно подобранная музыка, без резких скачков и метаний. Ее, например, отлично слушать в офисе, негромко включив радиоприемник, в машине, дома. Она не раздражает и одновременно «цепляет» качественно подобранными песнями.

А «Ланч» привлекает внимание тем, что в его рамках ведущие обсуждают темы сегодняшнего дня. То есть то, что волнует многих. Вот, например, недавно в эфире обсуждалось заявление министра МВД о том, что если продолжатся ДТП с участием милиционеров, то он лично заставит их пересдавать на права. По-моему, тема достаточно интересная абсолютно для всех автомобилистов и не только.

Кроме того, уже в ближайшее время планируется запуск утренних шоу, например на «Русском радио».

Одним словом, все мы, кто работает на «Русском радио», «DFM», «Хит FM» и «Ретро FM», стараемся сделать так, чтобы именно наши радиостанции были интересны кемеровчанам. И это удается во многом благодаря тому, что у нас собрался достаточно молодой и творческий коллектив. Думаю, в особом представлении не нуждаются Андрей Куликов, Алексей Петров и Ольга Окс, Данил Литвинский, Арсений Снегирев и многие другие, кто ежедневно работает в нашем радиоэфире. Все мы стараемся сделать так, чтобы кемеровчане слушали действительно хорошую музыку.

УГОЛЬ ПОДЪЁМА, УГОЛЬ СПАДА

Сегодняшний экономический кризис впервые в современной истории Кузбасса, не считая, конечно, эпохи реформ, вызвал глубокий спад производства. В горнодобывающем секторе и, в частности, в добыче угля, он оказался заметно ниже, чем в обрабатывающих отраслях, но всё равно рекордным. Последний раз угледобыча в Кузнецком бассейне сокращалась такими темпами, разве что в начале 90-х годов прошлого столетия, в период очередной волны шахтерский забастовок и полного развала советской системы хозяйства, когда спад был даже круче (минус 16,8%), и этапа структурной перестройки отрасли (до 1996 года). Слабая, но уже нарастающая стабилизация в отрасли обозначилась уже в 1995 году, а с 1997 года начался медленный, но уверенный подъём.

Тенденция безостановочного подъёма стала настолько привычной за десятилетие с лишним, что, очевидно, заигнорировала несколько и самих угольщиков, и политиков, и экономистов, пытающихся строить какое-то обозримое будущее, стала казаться практически неизбежной, проецируемой в обозримое будущее. Кузбассу начали планировать добычу угля уже на уровне в 250 млн тонн, когда обстоятельства разом изменились. Возможно, они вновь изменятся в лучшую сторону. Как показывает история угольной промышленности России, так бывало не раз, и в своём развитии отрасль прошла немало сложных поворотов.

ПОДРОСТОК

Надо отметить, что в историческом масштабе угольная промышленность не только Сибири, но и в целом всей России и бывшего СССР, – сравнительно молодая отрасль. И, в общем-то, никогда по большому счёту не была такой успешной и выдающейся, как нефтедобыча, или, скажем, производство зерна или, например, сливочного масла, яиц или льна сто лет назад, когда по их экспорту Россия была в мировых лидерах (вернулась в них вновь только по зерну и растительному маслу).

С углём было сложнее. В России на рубеже XIX–XX веков он занимал в топливно-энергетическом балансе весьма незначительную долю (примерно такую же, что и сейчас). Во-вторых, вплоть до начала первой мировой войны импорт угля составлял значительную часть его российского потребления. В-третьих, единый угольный рынок в стране так и не сложился, и уголь как энергоноситель имел большей частью местное, а не общероссийское значение.

По данным подготовленной в начале XX века статьи «Россия» «Энциклопедического словаря Брокгауза

и Ефрона» (химико-технический и фабрично-заводский раздел в ней редактировал профессор Дмитрий Менделеев), промышленная добыча угля в стране началась всего лишь в 1855 году. Хотя о запасах угля в районе Донца и в бассейне, уже получившем название Кузнецкого, было хорошо известно, и кустарная угледобыча, а также завод угля из-за рубежа имели место. В 1855 году было зарегистрировано всего лишь 151 тыс. тонн общей добычи, которые практически поровну распределились по двум бассейнам – Донецкому и Польскому (или Домбровскому, в той части современной Польши, которая тогда принадлежала Российской империи).

Через тридцать лет, в 1885 году, российская угледобыча буквально взлетела, выросла в 25 раз, но общий показатель – 3,77 млн тонн угля – нельзя было назвать выдающимся даже по тогдашним масштабам. В это время в Великобритании, США и Германии масштаб добычи угля измеряют уже десятками и сотнями миллионов тонн. К концу XIX века угольная промышленность России выросла в 3 раза, а затем к 1916 году (причём уже без Польского бассейна, занятого Германией в ходе первой мировой войны) ещё втрое, напоминая стремительно растущего подростка.

В общей стоимости «продуктов горных промыслов» России в 1896 году уголь занимал третье место (33 млн рублей) после золота (42 млн рублей) и чугуна (63 млн рублей), незначительно опережая нефть (31 млн рублей). Правда, нефтяная промышленность, несмотря на формально четвёртое место, была значимее. Что касается стоимостного отставания, то оно объяснилось тем, что нефть была просто дешевле угля (см. ниже).

По-прежнему, основную часть добы-

чи российского угля обеспечивали два бассейна – Донецкий, на долю которого в конце XIX века приходилось 60,4% добычи, и Польский (33,5%). Правда, появились и новые районы угледобычи – Подмосковский (доля в российской угледобыче в конце XIX века – 1,8%) и Уральский (3,4%), а затем добыча угля началась в Кузбассе, в Канско-Ачинском бассейне и на Дальнем Востоке, но районы эти были весьма небольшого размера и значения.

Кроме того, на российском рынке угля и продуктов из него заметно присутствовал ещё один «бассейн» – «Английский». В 1998 году в страну было импортировано 2,5 млн тонн угля (две трети из Великобритании, 14% из Германии, с которой тогда Россия граничила напрямую) на 12,3 млн рублей, а также 440 тыс. каменноугольного кокса (Великобритании, Австро-Венгрии, Германии и Голландии) на 5,2 млн рублей. Как отмечали авторы «Энциклопедического словаря», спрос на минеральное топливо увеличивался даже быстрее, чем стремительно растущая отечественная угледобыча, к тому же местное производство долго почти не давало кокса, в то время как развивающаяся металлургия требовала его в большом количестве. Приходилось обращаться к поставкам из-за рубежа. Впрочем, импортный каменный уголь появился в России намного раньше собственного – в середине XVIII века. К началу XIX века его поставки, правда, исключительно для отопления столицы страны – Санкт-Петербурга – становятся постоянными. И вплоть до начала первой мировой войны импорт угля и кокса постоянно растёт.

Впрочем, такое положение было характерно не только для топливного рынка России – до трети угля, потребляемого Францией в это же время (при несколько больших размерах

этого потребления, чем в России) также импортировалась в основном из Великобритании. А в Италии доля английского угля составляла в это время 60% от общего потребления.

ЗНАЧЕНИЕ МЕСТА

Вопреки современной оценке («Россия всегда считалась одной из ведущих угольных держав мира»), угольная промышленность в начале её существования в России имела в первую очередь местное значение. Далеко по стране уголь развозили мало, использовался он преимущественно по месту добычи и в прилегающих районах. Более широкому применению угля мешали конкуренция других энергоносителей и государственная политика железнодорожных тарифов.

Основными соперниками угля в российском топливном балансе были, конечно, нефть и дрова. Промышленная добыча нефти в России началась позже угля, – в 1870 году. Но через тридцать лет нефти добывалось в стране не намного меньше угля – 8,2 млн т против 11,9 млн тонн, а её значение, как и сейчас, было явно больше (с учетом лучших топливных качеств и возможностей переработки). Нефтяная отрасль России уже тогда имела мировое значение. Нефть и продукты поставлялись на мировой рынок: 1,12 млн тонн нефти и 0,8 млн тонн осветительного керосина. Весь мировой рынок нефти и продуктов её переработки делили тогда всего два производителя – Россия и США. Американский вывоз был больше – 2,9 млн тонн сырой нефти, что составляло

тогда половину нефтедобычи в США, и 2,4 млн тонн керосина. Мировой рынок осветительного керосина, продукта, чьё тогдашнее стратегическое значение вполне сравнимо с нынешним бензином, составлял 3,2 млн тонн, из которых три четверти занимали поставки из США, а четверть – из России.

Примечательно, что в России нефтью на 70% пользовались как топливом, в США – напротив, на 75% как осветительным материалом. Но связано это было не с тем, кто кого в данном случае как-то опережал. Причина была в разнице цен на уголь и нефть. В России уголь в сравнении с нефтью он был дорог: 8,75 рубля за 1 тонну против 6,25 рублей за 1 тонну нефти. В Америке наоборот уголь был заметно дешевле: 1,87 рубля за тонну против 15 рублей за тонну нефти. При таком соотношении цен нефть в России была сильным конкурентом углю, особенно с учётом её большей калорийности и того, что её можно было развезти по стране недорогим водным путём – из Баку по Каспию и по Волге. Поэтому в отличие от угля нефть и продукты её переработки присутствовали практически по всей стране (с учетом, конечно, тогдашних транспортных возможностей).

По Волге, которая как транспортная магистраль охватывала половину самой населенной части страны, в конце XIX века перевозилось 12,8 млн тонн грузов в год, более половины всех речных транспортировок страны (24,7 млн тонн). При этом нефть была на одном из первых мест по дальности перевозки (1431 верст) и по объёму, водным путём

её вместе с продуктами переработки перевозилось 2,6 млн тонн против всего 128 тыс. тонн угля (дальность перевозки – 293 версты). В это же время вся обширная железнодорожная сеть России перевозила 25,6 млн тонн грузов в год (лишь чуть более водных поставок), из которых 7,12 млн тонн приходилось на уголь (он уже тогда обеспечивал железнодорожникам основной объём перевозок), 3,16 млн тонн – на нефть и продукты из неё. Конечно, нужно учитывать оба груза нередко перевозились и водой, и железными дорогами.

Однако средняя дальность перевозки угля по железным дорогам России в то время составляла всего 336 верст, нефти и мазута – уже 488 верст, керосина – 884 версты. Такой топочный продукт как нефть и «нефтяные остатки», т.е. мазут, оставшийся после переработки, как более дешевый и более калорийный вид топлива составлял российскому углю очень серьёзного конкурента. Как сегодня, к примеру, природный газ.

В таких обстоятельствах современники вынуждены были констатировать, что «Подмосковный и Уральский бассейны принимали слабое участие в снабжении других районов, т.к. не могли удовлетворить и местные потребности», и только «донецкий уголь получил широкое распространение». Из Донбасса на рынок в 1898 году было вывезено 5 млн тонн угля, 30% из которых пошли на металлургические предприятия Приднепровья и самого Донбасса, четверть – другим промышленным предприятиям, почти столько же – железным дорогам, около 8% – мариупольскому порту, 6% – сахарным заводам. Однако, дальше, чем на 300-400 км и донецкий уголь не развозился.

Причина была ещё и в том, что на большие расстояния перевозить грузы железными дорогами было весьма недешево. Тогдашний грузовой тариф составлял 1,33 копейки на одну тонноверсту. Это означало, что даже при среднем «пробеге» угольных грузов в 336 верст стоимость такой перевозки составляла 4,46 рубля за тонну, что было, конечно, дешевле средней отпускной цены на уголь, но в сравнении с другими видами топлива делало его заметно дороже.

При тогдашних тарифах в Санкт-Петербурге донецкий уголь с доставкой стоил 13,75 рубля за тонну, а импортный английский – около 5 рублей. Уголь Судженских копей Кузнецкого бассейна при стоимости на месте 3,1 рубля за тонну при доставке на Урал становился в 2,5 раза дороже. Позднее соотношение цен несколько изменилось, импортный уголь стал дороже, но конкурентоспособность донецкого не стала



Копер Судженских копей

выше. По оценке Тамары Изметьевой, историка экономики из Московского государственного университета, в дореволюционной России не было общенационального угольного рынка, только три местных кластера – Донецкий, Польский и Северо-Западный импортного угля.

Видный русский инженер путей сообщения Владимир Лохтин в начале XX века делал вывод, что «при огромных наших расстояниях железные дороги не в силах объединить в экономическом отношении удаленные области отечества, и грузовое железнодорожное движение может совершаться только до известного предела, и этот предел ограничен дороговизной стоимости провоза товаров». По его оценке, в тот период перевозка по железной дороге хлебных грузов была рентабельной на расстоянии до 700 верст, каменного угля – до 480 верст; в среднем для всех грузов – 500-580 верст¹.

В итоге, и угольная промышленность Кузнецкого бассейна начала развиваться как отрасль местного значения – вначале для снабжения парового железнодорожного транспорта, затем – металлургической промышленности, и попутно – коксохимии.

ГОЛОД УГЛЯ

Не всегда угольное развитие России шло строго по нарастающей. В начале XX века отрасль, как и вся остальная экономика страны, оказалась в кризисе, а затем в депрессии. Это подтолкнуло угольщиков, впрочем, и многих других промышленников (здесь они следовали путями, которыми шел капитал и в других странах), к попыткам «обойти» законы рынка, в частности, такую неприятную закономерность, как цикличность развития. Избежать, по крайней мере, ту часть цикла, которая называется спадом со всеми неприятными его последствиями – снижением цен и прибылей, сокращением производства и т.п.

В отсутствие тогда антимонопольного законодательства компании попытались собственными силами зарегулировать угольный рынок, создав ценовой синдикат, контролирующий поставки и цены со всеми вытекающими из этого позитивными последствиями для производителей. Для этого крупнейшие производители угля в главном бассейне страны, Донецком, объединились в акционерное «Общество для торговли минеральным топливом Донецкого бассейна», получившее название «Продуголь», которое начало действовать в феврале 1906 года. По данным историка Тамары Изметьевой, в состав синдиката первоначально вошли 13 компаний, на долю которых приходилось более 45% добычи и более 41% вывоза донецкого угля. Часть производи-

телей попытались противостоять новому объединению, но затем некоторые из них согласились войти в его состав, или договорились о сотрудничестве. И в 1909-1910 гг. число участников синдиката увеличилось до 24, а его доля в добыче угля в Донбассе до 67%, а вывоза – до 60%.

Попытки контроля угольного рынка со стороны «Продугля» действительно дали не только стабилизацию, но и даже рост на 50% цен на уголь. Но средством достижения этой цели стала жесткая монополизация рынка, вплоть до ограничения поставок угля и создания нехватки топлива на рынке. Это явление получило тогда наименование «угольный голод». Угля не хватало для паровозов, приходилось даже отменять уже назначенные железнодорожные рейсы и вновь обращаться к дровяному питанию локомотивов. Заметно вырос импорт угля и кокса – с 4,6 млн тонн в 1910 году до 8,45 млн тонн в 1913 году. В итоге, деятельность «Продугля» стала предметом расследований со стороны правоохранительных органов и других форм давления со стороны государства. Жестких санкций (посадок в тюрьму и т.п.) в исторической литературе не отмечают, но с 1912 года влияние синдиката на угольный рынок начинает резко уменьшаться.

Обычно историки отмечают «иностранный» якобы непатриотичный характер деятельности «Продугля», ссылаясь на то, что контролировался синдикат из-за границы, а главным органом его управления был так называемый «парижский комитет». Но свидетельств того, что у зарубежных акционеров российских угольных компаний был какой-то особый вредительский умысел, не приводят. Вряд ли иностранный капитал был причиной появления и деятельности «Продугля», ведь под зарубежным контролем были и многие другие отрасли российской экономики, та же нефтедобыча. Однако, «голода» на других рынках не возникло, зато угольная отрасль России получила

заметный толчок. Кстати, к искусственно созданной нехватке угля присоединились в зауральской части России и Сурженские копи. Хотя капитал в них был отечественный, питерский, и в синдикат они не входили.

РОЖДЕНИЕ КУЗБАССА

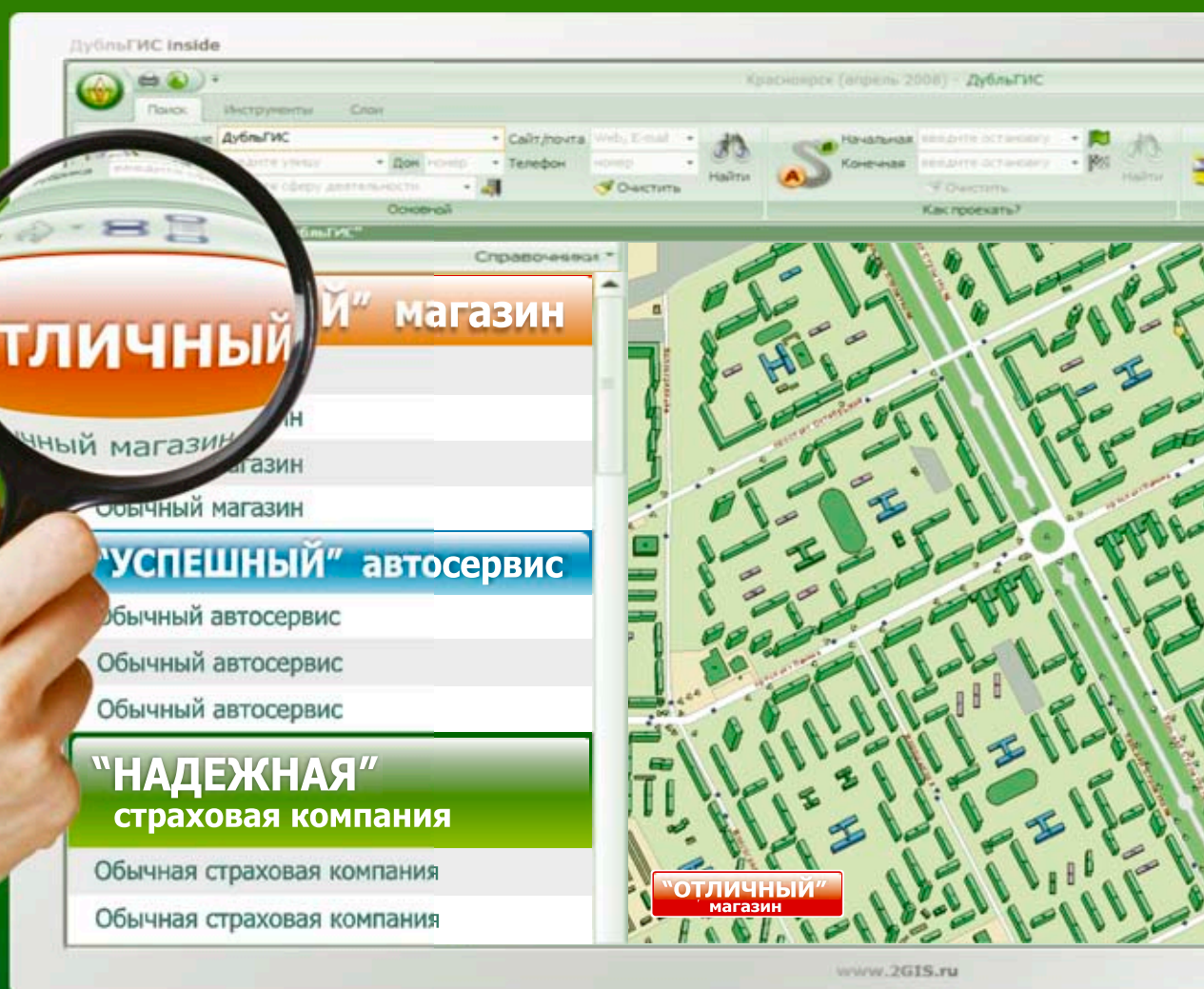
Именно под влиянием таких обстоятельств как нехватка угля и рост цен на него начала быстро расти добыча угля в Кузнецком бассейне, и было создано «Акционерное общество Кузнецких каменноугольных копей» («Копикуз»), которое и заложило основу сегодняшней индустриальной инфраструктуры Кузбасса. И результатом работы которого стало, по сути, рождение ещё одного угольного бассейна России, а также ещё одного центра металлургической отрасли. Учреждённый в январе 1913 года, «Копикуз» за считанные годы своего существования в весьма непростых обстоятельствах первой мировой войны и удалённости от индустриального центра страны, проделал огромную инвестиционную работу в регионе, практически ещё не освоенного промышленностью. До масштабов и результатов этой работы современным инвесторам Кузбасса (с поправкой на время и масштаб экономики, конечно) пока ещё очень далеко.

«Копикуз» провел разведку выделенных ему участков недр с месторождениями угля и железной руды, построил железнодорожную сеть – дороги от разъезда Юрга до Кольчугино (ныне – Ленинск-Кузнецкий), до строившегося ею же Кемеровского коксохимического завода и до Кузнецка, – в районе которого проектировала металлургический завод. Одновременно компания построила и восстановила сразу несколько весьма крупных по тем временам угледобывающих предприятий. На Кольчугинском руднике всего за полтора года в отсутствие железнодорожного сообщения и в условиях нехватки рабочих рук она построила шахты «Капитальная» глуби- ▶▶▶



«Акционерное общество Кузнецких каменноугольных копей» («Копикуз»)

НАДЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ ВСЕГДА НА ВИДУ!



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

ной в 130 метров и годовой мощностью 320 тыс. тонн угля, «Вентиляционная» и «Журильская», перестроила на мощность в 80 тыс. тонн угля в год шахту «Николаевская», переданную компаний из госсобственности².

На Кемеровском руднике «Копикуз» восстановил Кемеровскую и Волковскую штольни, что позволило уже за 5



В забое (1911г.)

месяцев 1913-1914 гг. добыть 24 тыс. тонн угля (против 1,5 тыс. тонн в 1909 и 2,4 тыс. тонн в 1910 гг.). Этот уголь вывозили по Томи, однако, уже во второй половине 1915 года на рудник пришла железнодорожная ветка от Топок. К 1917 году на Кемеровском руднике была построена шахта «Центральная» с годовой мощностью 330 тыс. тонн угля³. В итоге, к 1917 году в угольной отрасли Кузбасса было занято, по подсчетам историков, около 15 тыс. человек. Компания также восстановила остановленный к этому времени Гурьевский металлургический завод, наладив на нем выпуск чугуна и металлопроката, и активно вела подготовку к строительству Тельбесского металлургического завода к югу от Кузнецка.

Темпы реализации этого крупнейшего в России инвестиционного проекта были весьма впечатляющими. Не помешай революция, к началу 20-х гг. прошлого столетия «Копикуз» мог стать одной из крупнейших горно-металлургических компаний не только в России, но и в мире.

Впрочем, не только в Кузнецком уезде тогдашней Томской губернии пытались заложить современную тяжелую индустрию, основанную на добыче каменного угля. В соседней Енисейской губернии «Товарищество Черногорских каменноугольных копей», начавшее работать на угольных месторождениях современной Хакасии в 1907 году, уже в 1910 году подает заявку на строительство железной дороги Ачинск-Минусинск и создает акционерное общество «Ачминдор». Оно начинает строительство в 1914 году, но успешному завершению его помешала война (был в итоге построен один уча-

сток). Причина была в том, что правительство исключило дорогу из числа «срочно сооружаемых для фронта», и заказы на рельсы для неё были переданы другим заказчиком.

НАВЕРХ И ОБРАТНО

История угольной отрасли Кузбасса и России после 1917 года обычно представляется как цепь непрерывных производственных и технологических успехов, безостановочного подъёма. Однако, как и положено горной отрасли угледобыча даже в плановой системе хозяйствования сильно зависела в своём развитии от природных условий работы, в первую очередь, от наличия запасов угля, пригодных для добычи. Вот почему значение первого и крупнейшего долгое время угольного бассейна страны – Донецкого – со временем начинает уменьшаться. Запасы угля заканчиваются, добывать его становится всё сложнее, какие бы усилия не прилагались. В итоге, ещё в начале 80-х гг. прошлого столетия на Донбасс, как украинский, так и ростовский, приходилось около трети всей добычи угля в СССР (более 210 млн тонн из 720 млн тонн).

Но это был исторический пик в развитии Донецкого угольного бассейна. Как раз в этот период в нём добыча начинает стремительно сокращаться, и сегодня, как в украинской, так и в российской части, он уже не играет той роли, что была у него 30 лет назад. В Ростовской области добыча не превышает 10 млн тонн в год, на Украине она составляет менее 100 млн тонн. В результате, возникает дефицит угля, который сегодня возмещается поставками из Кузбасса, Польши и даже Австралии. Кстати, в советскую эпоху регулярно закрывались шахты и в Кузнецком угольном бассейне, когда заканчивались запасы. Однако, организационно обычно этот процесс строился так, что предприятие формально не закрывалось, а объединялось с рядом существующим, или строящимся. И внешне это выглядело вполне благополучно, хотя, понятно, не всегда процесс закрытия был таким уж легким и безболезненным.

В истории добычи угля в Кемеровской области хорошо известен период структурной перестройки отрасли, когда производство сокращалось в отдельные годы на 10 и даже 15%. Обычно кивают в этих случаях на происки мирового империализма, затеявшего и даже профинансировавшего реструк-

туризацию, правда, ни разу не приведя примера, как он выиграл от этого. Присутствие США на мировом рынке угля и металла в это время только сокращалось, а российский экспорт угля и металлопродукции, напротив, увеличивался, завоевывая то место на мировом рынке, которое сегодня так важно для благополучия страны.

Итогом структурной перестройки стало существенное оздоровление отрасли, избавление от неэффективных и опасных с точки зрения безопасности труда предприятий, что в сочетании с



Стволовой подъём

приватизацией и приходом в отрасль относительно эффективных собственников (в любом случае заметно более эффективных, чем государство) и дало почти безостановочный рост, что продолжался вплоть до нынешнего года. Однако подъём угледобычи в любом случае наблюдается только там, где для этого есть благоприятные природные предпосылки. В Кузнецком бассейне они есть, но далеко не во всех его частях. Там, где условия добычи неблагоприятны, и существующими технологиями нельзя обеспечить рентабельную и безопасную добычу угля, как в Прокопьевске, Киселевске и Анжеро-Судженске, она сокращается. Как ни стараются власти этот процесс затормозить. Аналогичные процессы происходят в Донбассе, как в его российской части, так и украинской, в Уральском бассейне, где добыча угля практически сошла на нет, в некоторых других районах. Зато хорошие перспективы угольной отрасли, несмотря на кризис, сохраняются в Восточной Сибири, в Якутии и на Дальнем Востоке (не говоря уже про Кузбасс), где и сейчас не останавливаются крупные инвестиционные проекты. ■

¹ В.Н. Большаков. К истории Обь-Енисейского водного пути (Начало XX в.). Вестник Томского госуниверситета. №295 (История). Февраль 2007 года.

² О.В. Баев. Иностранный капитал в промышленности Кузнецкого бассейна (конец XIX - начало XX вв.), Кемерово, 2004.

³ См.: Г. Калишева. Начало истории Кемеровского рудника. «Огни Кузбасса», 2007, №4

ТРИЖДЫ ТРИ МЕДВЕДЯ И ЧЁРНАЯ РУКА

Рука судьбы, злодействующая в экономике не могла, конечно, не сказаться и в культурной жизни Кемерово и его окрестностей. Но если мы станем рассматривать с пристрастием, каких событий культурной жизни мы не досчитались в конце весны и летом, то получится, против обыкновенного, совсем немного. Во-первых, нынче не было крупных театральных гастролей, к которым кемеровская публика в последние годы успела привыкнуть. Во-вторых, ремонт в Музыкальном театре опять затягивается – но и это кемеровчанам не в диковинку. События, которые имели место, мы выстроили в подобие рейтинга.

1. ТРЕТЬЕ ПРИШЕСТВИЕ МЕДВЕДЕЙ.

Дебютным спектаклем режиссера Дмитрия Вихрецкого в Кемеровском театре кукол был «Медвежонок Рим-Тим-Ти». Первой совместной работой Вихрецкого и красноярского драматурга Александра Хромова стал «Тедди»: история про кибермедведя. Ныне стараниями той же команды медведи возвращаются, причем в утроенном варианте. Ничего удивительного: медвежество в стране крепчает. Мало того, что в Думе главные законодатели избрали своей эмблемой этого геральдического зверя, так еще и президент у нас теперь по фамилии Медведев.

Премьера спектакля «Три медведя-3» в Кемеровском театре кукол (куклы и костюмы Елены Наполовой, музыка Елены Беловой) состоялась 27 мая. Сказка Хромова представляет собою запутанную историю про девочку Варвару, которая никак не может выпутаться из пространства сна. В его закоулках она поочередно попадает в три медвежьих семейства – то к американским черным барибалам, то к китайским улыбочивым пандам, то к отечественным мешковатым медведям-толстовцам. Соответственно, задействованы три системы кукол. Медведи-американцы переодеты в индейские костюмы и разговаривают слогом «Песни о Гайавате». Китайская часть иллюминирована фейерверком. Третья часть – басенно-притчевое, крыловско-толстовское пространство, на общем фоне довольно обыденное, зато после всех этих перипетий героиня себя в нем чувствует как рыба в воде.

Рыба, впрочем, в спектакле тоже имеется, без речей, но с глазенапами, этокое немое зеркало души. Пару ей составляет попугай – тоже зеркало, но акустическое, и при этом своенравное. Кроме того, то и дело являются два Чуда на котурнах – так сказать, управляющие мистерией, они же рабочие сцены. Следует отметить декорационно-трансформеры, составленные из раз-

ноцветных расписных кубиков-пазлов; с их помощью действие можно продолжать бесконечно – завести героиню к канадским гризли, к белым мишкам-насевере, в царство Винни-Пуха или рунетовского Медведа...

Большинство сцен уже сейчас напоминает известную китайскую притчу, которую нынче хочется пересказать так: однажды президенту Медведеву приснилось, что он девочка Варвара; проснувшись, он никак не мог понять, девочка ли он, которой снится, что она президент, или совсем наоборот.

2. НОВЫЕ ПОХОЖДЕНИЯ МОНУМЕНТОВ.

Накануне Дня города в Кемерове открыли еще три монумента, и все в центре.



Памятник ликвидаторам чернобыльской катастрофы 1986 года изваял покойный Алексей Хмелевской, которого кемеровчанам представлять не надо: статуями его уставлены почти все центральные улицы. Восьмиметровая композиция на небольшом постаменте представляет собою фигуру ангела в v-образной подставке, как бы отгораживающего зрителя крылами от ядерного

облака. Аллегория прочитывается без труда, центральная фигура получилась скорбно-торжественная, и хотя я не поклонник больших монументов Хмелевского (мелкая его пластика, на мой вкус, гораздо выразительней), этот памятник можно отнести к наиболее удачным его творениям.

Еще один монумент появился на Набережной, на самом углу городского сада. Это памятник Владимиру Мартемьянову, абсолютному чемпиону мира по пилотажу, почетному гражданину города. Монумент (скульптор Е. Тищенко, архитекторы А. Климов и С. Федотов) выполнен из бронзы, высотой без малого три метра. Герой с извиняющейся улыбкой отстегивает ремни и ступает одной ногою на покатую двояконклонную плоскость, призванную изображать аэродромное поле. Памятник, пожалуй, задуман неплохо – без лишнего пафоса и даже почти без пьедестала (точнее, герой как бы сам с него сходит). Насчет воплощения существуют разные мнения; в особенности момент принудительного разоблачения настораживает – тем более, что невдалеке просматривается уличный туалет... А впрочем, народ у нас такой, что любой истукан обзовет, не обинуясь.

Истолковать смысл третьего памятника я, признаться, затрудняюсь. Он называется «Колыбель» и установлен в сквере на пересечении улиц Весенней и Островского. Изваяли его Павел Барков и Юрий Черносов. Композиция представляет собою вырастающую прямо из земли титаническую ладонь, которую окаймляют пошловатые цветочки. На ладони уснула маленькая девочка, которая явно забрела все из той же сказки. Правда, в русских сказках девочка обыкновенно попадает в гости к медведю («Не садись на пенек, не ешь пирожок») либо к утонченному садисту Морозке («Тепло ли тебе, милая?»). Что же касается титанических великанов, то первым делом вспоминается Кошеч Бессмертный – но он предпочитал

похищать гораздо более зрелых девиц... В общем, загадочный получился монумент. Моя жена вообще полагает, что это героиня детских страшилок («Девочка, девочка! По улице летит черная рука!»). Тем временем Барков обнаруживает явные намерения занять место, которое пусто не бывает: это уже далеко не первая скульптура, установленная им в центре. Вот так и выясняется, что железные женщины Хмелевского – это был еще не худший вариант...

К Дню шахтера горожан обещают осчастливить еще парочкой памятников – в том числе слоненком на бульваре Строителей. Ставили бы уж сразу семь слоников, как это было модно полвека назад. Считает же главный художник города г-н Рябинин, что «чем больше красивых безделушек на человеке, в квартире, в городе, тем больше радуется глаз».

3. БЕДНАЯ ЛИЗА, КАК ТЫ ПОСТАРЕЛА. В Кемеровском музее изобразительных искусств в июне открылась выставка «Бедная Лиза. Двадцать лет спустя». Группа «Бедная Лиза» впервые оформилась в 1989 году, на гребне перестройки. В Кемерове и его окрестностях это было первое неофициальное объединение художников, объединенное формальными исканиями и ироничным взглядом на вещи. В конце 1980-х – начале 1990-х «Бедная Лиза» была одним из самых ярких явлений искусства Сибири: выставки ее прошли в Новосибирске, Томске, Барнауле, Новокузнецке, работы закупались сибирскими музеями. Группа существовала до 1994-го. Нынче иных участников уже нет в живых, другие далече – от Барнаула до Петербурга. Впрочем, некоторые иногородние участники побывали на открытии выставки. Зато ее проигнорировали некоторые кемеровчане – например, Андрей Дрозд, который был представлен только старыми полотнами из фондов музея.

Старые работы выставил и Юрий Юрасов. Нарочито бытописательные либо с философической претензией, в целом они наиболее адекватно передают атмосферу своего времени, проникнутого тревожными ожиданиями. Александр Новиков дал на выставку как работы прежних лет, гротескно-утонченные по форме и иронично-философские по содержанию, так и написанные недавно. Очень хороша «Мечта фрезеровщика»: длинная горизонтальная рыба с производственно-аналитическим орнаментом. В целом полотно Новикова составляют наиболее внятное и развернутое высказывание во всей экспозиции. Юрий Белокриницкий представил несколько

работ последних лет: «Провинция», «Прошлое звуки», «Спелая ягода» и др.: птицы, ягоды, купола церквей, игры с высоким горизонтом и колористические стилизации. Какого-то программного высказывания здесь различить невозможно, на каждая отдельная работа изобличает мастера зрелого и мажорного.

Прочие работы составляют необходимый фон, из которого взгляд выхватывает то аналитичный до схематизма «Завтрак Голиафа» Виктора Свистунова, то фривольную «Золотую рыбку» Ягунова, то симпатичный «Желтый пароходик» Бабкина, то изящную «Форму» Иноземцева (привет из Лапуты).

Замечательная женщина была утопленница: что называется, женщина с прошлым. Теперь всплывает изредка как некий континент. Разумеется, годы никого не красят, и как целое этот организм давно не функционирует. Зато, как у породистой старушки, некоторые части тела (лучше сказать, члены) у Бедной Лизы с годами становятся только выразительней.

4. КОРЯГИН ВЕРНУЛСЯ. 24 июля в том же музее открылась персональная выставка Рудольфа Корягина под названием «Возвращение». Скульптор, монументалист, живописец, график, глава областной организации СХ в 1987-89 годах, галерист и организатор выставок, когда-то Корягин занимал весьма видное место в арт-пространстве Кузбасса. Однако в 2000-х он оставил галеристскую деятельность и практически исчез с местного небосклона. Добровольное его затворничество продолжалось без малого десять лет. Тем интереснее оказалось возвращение.

Экспозиция получилась частично ретроспективной, включив работы опять-таки двадцатилетней давности. Есть также несколько больших полотен концептуального характера на мифологические сюжеты, датированных рубежом веков. Коридор увешан натюрмортом разных лет, в которых заметна тенденция к нарастанию большей конкретности формы и сочности цвета. На этом фоне выделяются работы последних лет, изобличающие зрелого мастера, склонного не столько к эксперименту, сколько к все более изощренному развиту прежних приемов.

Редкий выступающий на открытии не прошелся отдельно насчет строптивого характера художника (дескать, хорошо, конечно, что он у нас есть, но какой это был бы ужас, если бы таких было много). Тем не менее, выставка прежде всего показала, что Корягина все эти годы не хватало в Кемерове как какого-то важного витамина.

5. НЕВЕСЕЛЫЕ НИЩИЕ. В середине мая в Кемеровском театре для детей и молодежи давали премьеру «Степкляного зверинца» Теннесси Уильямса. Поставил спектакль Виктор Прокопов. Это был первый спектакль на только что оборудованной камерной сцене театра. Художник-постановщик Светлана Нестерова увидела ее холодно-стеклянистыми гирляндами из пленки и расположила в глубине стеклянную витрину – род аквариума, утроив такими нехитрыми средствами основную метафору драматурга.

Выбор пьесы совершенно понятен: действие в ней происходит во время Великой депрессии в захолустном американском городке где-то в южных штатах. Отец семейства давно в бегах; мать живет воспоминаниями о собственной молодости; дочь – патологически застенчивое существо, к тому же хромоножка; все украшение ее девичества составляет коллекция стеклянных зверушек. Сын Том служит продавцом в обувном магазине и мечтает сбежать из этой засады куда угодно, по стопам родителя, что в конце концов и осуществляют.

Актеры очень стараются и выходит у них вроде бы убедительно, по части кастинга тоже претензий нет, но в целом затхло пространство зверинца не дает персонажам обнаружить ни иронии, ни веселости, ни даже гротескного какою-нибудь обаяния – одно сгущенное убожество. Герои не нищие в буквальном смысле – по тем временам они живут не хуже других; это именно нищие духом, и жизнь их представляет собою столь унылое зрелище, что в общем-то никого и не жалко. Гоголь или Чехов, Диккенс или Фолкнер обнаруживали к своим убогим героям гораздо больше сочувствия.

В целом наш рейтинг обнаруживает явный перекосяк в визуально-театральную сторону. Что ж поделаешь, если летом в филармонии мертвый сезон, Музтеатр давно на ремонте, а других центров музыкальной жизни в Кемерове по большому счету не существует. Разве что Кемеровский музей изобразительных искусств иногда устраивает скромные, но симпатичные акции по музыкальной части (одна такая состоялась в начале лета – новые таперы импровизировали музыку на классические немые фильмы). Будем надеяться, в какой-то степени меломаны возьмут реванш в конце августа – на День шахтера, как водится, в гости к кузбасским муравьям приедут какие-никакие певчие стрекозы, а в окрестностях Юрги состоится традиционный бардовский фестиваль. ■