ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 14(396)

ЧЕТВЕРГ
24 СЕНТЯБРЯ 2015

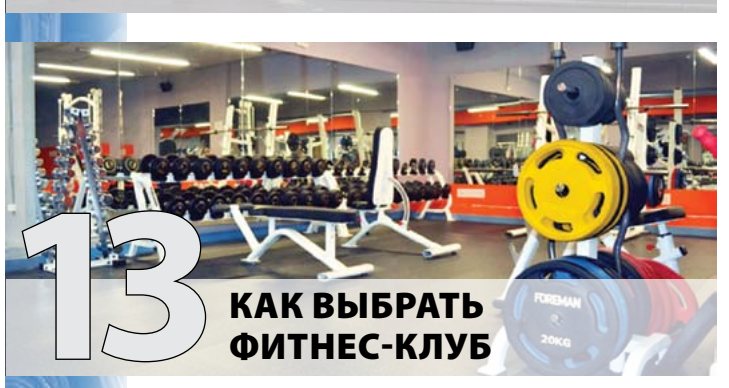
16+

www.avant-partner.ru

ГЛАВНАЯ ТЕМА

МАШИНОСТРОЕНИЕ КУЗБАССА

6 КАКИЕ ПЕРВОКУРСНИКИ ПРИШЛИ В КУЗБАССКИЕ ВУЗЫ



13 КАК ВЫБРАТЬ ФИТНЕС-КЛУБ

АКТУАЛЬНО

На минувшей неделе в новокузнецком ТРЦ «Планета» открылся первый в регионе ресторан «McDonald's». Во многом это событие стало первым и для самого «McDonald's»: первая в стране территориальная франшиза и первый заход в регион не через его столицу.

Первый «McDonald's»

Договор коммерческой концессии между ЗАО «Москва-Макдоналдс» и новокузнецким ООО «ГиД» был подписан в апреле текущего года. По этому соглашению «ГиД» получает право на развитие бизнеса под брендом «McDonald's» в Новосибирской, Томской, Кемеровской областях, а также в Республике Алтай и в Алтайском крае. Это первый договор территориальной франшизы, который «McDonald's» заключил за 25 лет работы в России. До этого по системе франчайзинга в России работали только 2 ресторана сети в Санкт-Петербурге, в аэропорту Пулково. В других странах у «McDonald's» эта практика распространена шире – по системе франчайзинга управляются до 80% ресторанов сети в мире и до 90% – в США.

Чем «ГиД» так расположил к себе «McDonald's», что для него было сделано исключение – на этот вопрос, присутствовавший на церемонии открытия президент «McDonald's» в России Хамзат Хасбулатов определённо не ответил. Неясно и то, зачем **Александру Говору** (владелец и учредитель «ГиД», также является основным акционером ОАО «Инрусинвест» – девелоперской компании, работающей на рынке недвижимости Кемеровской и Новосибирской областей, Алтайского края и Республики Алтай), никогда не занимавшемуся общепитом, бренд «McDonald's» в портфеле. Впрочем, отчасти на этот вопрос Александр Говор ответил, сообщив, что после покупки этой франшизы к нему стало поступать много предложений от банков «по инвестированию и сотрудничеству». Кроме того, значительная часть бизнеса семьи Говоров уже развивается в рамках подобных соглашений (уже несколько лет сеть АЗС под маркой «Лукойл» и отель Park Inn By Rezidor открытый в Новокузнецке 8 сентября нынешнего года). По словам **Хамзата Хасбулатова**, договор концессии заключен на 20 лет, однако стороны рассматривают его как не имеющий ограничений по времени – он будет продлён и далее.

По условиям договора «ГиД» должен открыть на подконтрольных территориях не менее 20 ресторанов «McDonald's» в ближайшие 5 лет. Но сам Александр Говор ставит перед собой более масштабные задачи – открыть не менее 25-27 ресторанов уже в ближайшие 2-3 года. Объём инвестиций в проект – 3 млрд рублей. До конца 2015 года откроются рестораны в Томске и Кемерове, к началу лета 2016 года – в Барнауле, Новосибирске и ещё один в Новокузнецке. Александр Говор также отметил, что не исключает появление по одному ресторану в более мелких городах – например, в Междуреченске, Таштаголе, Бийске, а также на трассах в формате «МакАвто» на АЗС (это как раз могут быть заправки собственной сети Говоров под маркой «Лукойл»).

Соглашение об открытии «McDonald's» в ТРЦ «Планета» было заключено до подписания договора концессии с «ГиД», но далее Александр Говор намерен открывать рестораны только в приобретённых или построенных отдельно стоящих зданиях: «Я хочу уйти от рисков аренды. У меня активодержащая компания» (по данным сайта «Инрусинвест», на сегодняшний день в портфеле компании более 50 объектов недвижимости и порядка 7 проектов).

Отметим, что, в отличие от ритейлеров, которые, заходя в регион, обычно заявляют о намерении заполнять прилавки в том числе и продукцией местных производителей, «McDonald's» не ставит перед собой такой задачи. Как сообщила «Авант-ПАРТНЕРу» директор отдела обеспечения и контроля качества, директор по взаимодействию с органами государственной власти «McDonald's» в России **Ирина Коршунова**, сеть поставщиков у компании уже отлажена, и менять её из-за открытия нескольких ресторанов в Сибири нет необходимости. С другой стороны, «McDonald's» заинтересован в здоровой конкуренции среди поставщиков и потому готов рассматривать варианты сотрудничества с новыми компаниями при условии, что они соответствуют жёстким требованиям и стандартам «McDonald's».

«В СФО нам нужен поставщик салатной продукции, потому что у неё очень короткий срок годности, – продолжает Ирина Коршунова. – Это должен быть локальный производитель и производство может быть не очень большим. А вот, к примеру, производство куриных или мясных полуфабрикатов – это очень высокотехнологичное, большое индустриальное производство, которое должно иметь серьёзный объём – тонны и тысячи тонн».

«McDonald's» более 85% продукции закупает у 160 российских производителей. В 2014 году была продолжена тенденция по развитию местных российских производителей сырья взамен импортных поставок (локализация поставщиков). В частности, в сегменте куриной продукции доля российского сырья была увеличена с 20% до 60%. Из крупных позиций не локализованным на сегодняшний день остаётся картофель – его «Макдональдс» получает от двух польских поставщиков. Ирина Коршунова подчеркнула, что цель локализации – не географическая (привязка к ресторанам конкретных регионов), а импортозамещение.

Ксения Сидорова

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«АНЖЕРСКАЯ-ЮЖНАЯ» ВСТАЛА В ОЧЕРЕДЬ НА БАНКРОТСТВО

В начале сентября арбитражный суд Кемеровской области принял к рассмотрению заявление о собственном банкротстве от ООО «ОЭУ Блок №2 шахта «Анжерская-Южная» (располагается в Кемеровском районе Кемеровской области, контролируется банком «Российский кредит»), следует из картотеки арбитражных дел. Первоначально заявление шахты, поступившее в суд 12 августа, было оставлено без движения в связи с тем, что при его подаче были нарушены некоторые требования закона «О несостоятельности». В частности, суду не были представлены доказательства направления копии заявления конкурсным кредиторам, в уполномоченные органы, а также предварительного уведомления в ЕГРЮЛ об обращении в суд с указанным заявлением. Предприятию было дано время на исправление этих недостатков, и оно устранило их, после чего арбитражный суд принял заявление к рассмотрению. Срок рассмотрения заявления шахты будет определен только после рассмотрения трех аналогичных заявлений от других кредиторов «Анжерской-Южной». Очевидно, это будет не ранее конца октября.

В НЕФТЕПЕРЕРАБОТКУ «КЕМ-ОЙЛ» ПРИГЛАСИЛИ БАНК

Совладельцем и соинвестором проектов по строительству двух нефтеперерабатывающих заводов кемеровской группы «Кем-Ойл» стал Московский коммерческий банк (МКБ). Это помогло решить проблему нехватки средств, из-за которых у компании были проблемы с финансированием даже текущей деятельности. О том, что в проекты НПЗ «Кем-Ойла» вошёл «крупный коммерческий банк» в конце августа сообщил заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов**. Он признал, что одно время у группы были проблемы с финансированием, но она их решила, пригласив банк в качестве совладельца и соинвестора. Данные сведения подтвердил и уточнил глава Анжеро-Судженска **Владимир Чернов**. По его данным, в капитал нефтеперерабатывающих проектов «Кем-Ойла» вошел Московский коммерческий банк, и он приобрел не контроль, а лишь миноритарную долю, менее 30%. В «Кем-Ойле» и в МКБ не стали комментировать эти сделки. Однако об улучшении финансового положения группы сообщили сразу несколько источников, знакомых с её работой, кроме того, в конце августа предприятия группы «Кем-Ойл» урегулировали в кемеровском арбитражном суде спор по не выплаченным процентам по займу на 30 млн рублей. В этом году, как заявлял в марте совладелец и председатель совета директоров ЗАО «Управляющая компания (УК) «Кем-Ойл» **Александр Юган**, запланировано ввести в строй установку по переработке нефти мощностью 800 тыс. тонн в год с возможностью увеличения до 1 млн. Кроме того, он сообщал о переговорах по привлечению в свои проекты НПЗ инвестиций крупной китайской компании, и эти намерения подтвердил в сентября Владимир Чернов. В составе группы «Кем-Ойл» – ООО «Анжерская нефтегазовая компания» (АНГК) и ООО НПЗ «Северный Кузбасс» (оба на 99% принадлежат Brinson Investments Ltd (Британские Виргинские острова) через ООО «АНПЗ» и на 1% Александру Югану). В настоящее время переработка нефти ведется на АНГК, где смонтированы две установки первичной перегонки по 500 тыс. тонн каждая. В прошлом году на предприятии было переработано 485,5 тыс. тонн нефти, в этом году запланировано 890 тыс.

НМБ ЕЩЁ НЕ ПРОДАЛИ

14 сентября кемеровский арбитраж суд продлил конкурсное производство в ОАО «Новокузнецкий муниципальный банк» (НМБ) еще на полгода. Время необходимо для реализации имущества банка и для расчета с кредиторами. Перед отзывом лицензии в январе 2014 года более 99% акций в НМБ принадлежало ЗАО «Строительная компания «Южкузбассстрой» (ЮКС), которое контролировалось новокузнецкими предпринимателями **Виктором Неустроевым** и **Сергеем Павловым** и также признано банкротом в мае прошлого года. У банка было более 120 тыс. вкладчиков с вкладами на 10,4 млрд руб. В феврале 2014 года банк был признан банкротом, в качестве конкурсного управляющего было назначено Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Представитель АСВ **Михаил Селезнев** сообщил на заседании суда 14 сентября, что у на 1 июля текущего года активы НМБ составили 11,6 млрд рублей, включая 202 млн денежных средств, кредитный портфель, по которому планируется продолжать взыскание, в сумме 4,025 млрд рублей, имущество на 1,39 млрд, ценные бумаги на 3,7 млн, прочие активы на 4,845 млрд рублей. Последняя статья включает сомнительные сделки, которые уже оспорены и будут оспариваться. На 1 июля 2015 года от лица НМБ было подано 336 исков о взыскании задолженности, добавила **Ксения Скоробогатая**, второй представитель АСВ. По данным Михаила Селезнева, на 1 июля 2015 года в реестре кредиторов НМБ числилось 4 тыс. требований на 12,54 млрд рублей, в том числе, на 11,26 млрд по вкладам, и на 1,28 млрд требований кредиторов третьей очереди. В мае, июне и дважды в июле имущество НМБ выставлялось на торги, но, как пояснил Михаил Селезнев, все торги признавались несостоявшимися из-за отсутствия заявок, кроме третьих, 8 июля, когда удалось продать один автомобиль на 161 тыс. руб. Поэтому конкурсное производство было предложено продлить.

ПРОДАЕТСЯ
ОТДЕЛЬНОСТОЯЩЕЕ ДВУХЭТАЖНОЕ ЗДАНИЕ
Площадь 1 403,9 кв. м.
Земельный участок 3 057,95 кв. м.
Документы готовы.
Собственная парковка и огороженная территория.
Все коммуникации. г. Кемерово, Рудничный район,
ул. Проездная, д. 2. остановка "Военкомат" 200 метров.
Цена 20 млн. руб.
телефон 8-916-268-7057

Банк ВТБ СТАНЕТ УНИВЕРСАЛЬНЫМ БАНКОМ

За счёт интеграции с Банком Москвы Банк ВТБ станет универсальным банком. К имеющимся в банке двум глобальным бизнес линиям – корпоративно-инвестиционной и линии среднего бизнеса прибавится третья – в банке будет развиваться розничный бизнес, куда и войдёт розничный бизнес Банка Москвы. Об этом на совместной пресс-конференции рассказали директор по клиентской работе дирекции банка ВТБ по Кемеровской области Сергей Булатов и директор регионального операционного офиса Банк Москвы Ирина Щеглова.

По словам Сергея Булатова, интеграция Банка Москвы и ВТБ завершится в период майских праздников 2016 года. Хотя Банк Москвы вольётся в глобальную бизнес линию банка ВТБ, бренд Банка Москвы уйдёт не сразу, после присоединения он будет использоваться для работы с розничными клиентами и клиентами малого бизнеса, «но какое время, сейчас говорить рано», заметил Сергей Булатов. Как юридическое лицо Банк Москвы тоже продолжит своё существование. Он будет работать в двух направлениях – финансовое оздоровление и работа с проблемными активами. Данная интеграция, по словам представителя банка ВТБ, позволит, в первую очередь, существенно экономить расходы, усилить контроль за кредитными рисками и повысить эффективность работы самой банковской группы.

«Соблюдение интересов клиентов – это основная задача по интеграции бизнесов Банка Москвы и ВТБ, поэтому профессиональная команда менеджеров и управленцев обоих банков уже делает и сделает всё необходимое, чтобы в процессе перехода клиенты не почувствовали никаких неудобств, чтобы это произошло по максимально комфортному для них сценарию», – сказал Сергей Булатов. По его словам, уже сейчас начато взаимодействие с клиентами среднего бизнеса Банка Москвы. «Мы предлагаем очень комфортный вход в банк в части расчётно-кассового обслуживания (РКО), у нас есть приветственные тарифы, которые позволяют клиенту без затрат заходить на РКО и в дальнейшем пользоваться всей продуктовой линейкой. Наша задача перевести клиентов Банка Москвы в ВТБ в рамках глобальной линии «средний бизнес» на баланс банка ВТБ».

Средний бизнес – это стратегическое направление работы для банка ВТБ. По оценке Сергея Булатова, в Кузбассе это порядка 1 тыс. компаний с общим кредитным портфелем порядка 50 млрд рублей: «Потенциал для роста нашего портфеля огромный – привлекая новых клиентов, рефинансируя их задолженность в других банках, увеличивая долю своего портфеля у действующих – точки роста достаточно серьёзные. Мы планируем расти во всех направлениях обслуживания данного сегмента».

На 1 сентября кредитный портфель Банка ВТБ увеличился в этом сегменте на 72%, преимущественно за счёт работы с новыми клиентами. «В целом мы привлекли только с начала года порядка более 100 клиентов среднего бизнеса на обслуживание и 20 – в части кредитования, – рассказал Сергей Булатов. – Демонстрирует уверенный рост и ресурсная база. Размер остатков на счетах, депозитах на сегодняшний день составляет порядка 3,3 млрд рублей – это 50% роста».

Перевод малого бизнеса и розничных клиентов будет осуществлять в рамках юридического присоединения в мае 2016 года. «Для наших клиентов ничего не поменяется. Все продукты и услуги, которые были оформлены ранее в Банке Москвы, сохранятся, также сохранятся все условия. В ходе реорганизации у клиентов сохраняются привычные продукты, сервисы, и даже банковские офисы. Кроме того, клиент не почувствует никаких неудобств в рамках данного объединения. Считаю, что от объединения двух крупных бизнесов, таких как банк ВТБ и Банк Москвы, наши клиенты только выиграют», – заявила Ирина Щеглова. В подтверждении своих слов она отметила, что «для большинства вкладчиков сейчас важным является надёжность. В этом отношении вхождение Банка Москвы в группу с государственным участием даёт дополнительный приток вкладчиков. По вкладам наша доля рынка 2%, и мы отмечаем положительную динамику, сейчас прирост в объёме около15%, к концу года планируем обеспечить 20% прирост по вкладам».

Региональное отделение Банка Москвы также нарастило объёмы выданных кредитов физическим лицам с начала года на 3,3%. По словам Ирины Щегловой, драйвером роста явилась ипотека. «За 8 месяцев текущего года кузбассовцы оформили в банке Москвы 296 кредитов на общую сумму 361,5 млн рублей, наша доля на рынке жилищных кредитов увеличилась с 3,2% до 3,8% на 1 августа 2015г.». Что позволило увеличить долю рынка по кредитам физлиц до 3,8% по сравнению с 3% в начале года. «Перед нашим офисом на конец года стоит задача достичь по этому показателю доли рынка 4%», – отметила директор регионального офиса Банка Москвы. Планы на развитие есть и по малому бизнесу.

«Мы будем активно наращивать объёмы бизнеса в рамках тех компетенций, которые в соответствии со стратегией Группы являются нашим основным приоритетом – наращивание клиентской базы и увеличение доли кредитов и депозитов физических лиц и клиентов малого бизнеса», – сообщила Ирина Щеглова. По её словам, клиентская база, которая была сформирована в Кузбассе Банком Москвы, и модель продаж, позволяющая привлекать новых клиентов, дают возможность говорить об увеличении объёмов бизнеса.

Интеграция банка ВТБ и Банка Москвы – первый шаг к переходу на единую платформу всех банков, входящих в группу ВТБ.

Банк Москвы работает в Кузбассе с 1999 года, в 2011 году вошел в группу ВТБ.

Обслуживание клиентов Банка Москвы осуществляется в 6 офисах региона, 4 – в г. Кемерово, по одному – в г. Новокузнецк и г. Лениск-Кузнецкий.

На сегодняшний день в Банке Москвы обслуживается более 72 тыс. клиентов физических лиц, более 5 тыс. юридических лиц – клиентов малого бизнеса. Портфель выпущенных банковских карт (кредитных и дебетовых) более 100 тыс., в том числе в рамках 500 зарплатных проектов более 22 тыс. активных зарплатных карт. Кредитный портфель по физическим лицам составляет 7,4 млрд рублей, по малому бизнесу – 0,7 млрд рублей. Ресурсный портфель физических лиц – 4,1 млрд рублей, по малому бизнесу – 1,2 млрд рублей.

ПРЕДСКАЗУЕМОЕ ИЗБРАНИЕ

Прошедшие 13 сентября выборы в Кузбассе завершились с предсказуемыми результатами. Действующий с июля 1997 года глава Кемеровской области 71-летний Аман Тулеев обновил свои же избирательные рекорды. На местных выборах также не произошло неожиданностей, новыми главами муниципальных образований стали кандидаты, поддержанные Аманом Тулеевым и выдвинутые «Единой Россией».

Согласно данным избирательной комиссии Кемеровской области на губернаторских выборах врио губернатора Кемеровской области Аман Тулеев получил почти 1,7 млн голосов, что составило 96,79% участвовавших в голосовании при явке более 92%. Это стало очередным рекордом политической карьеры Амана Тулеева, поскольку оказалось заметно выше, чем на предыдущих двух губернаторских выборах. В 1997 году поддержка избирателями Амана Тулеева составила 94,5% при явке в 55%, для того времени рекордной, в 2001 году – 93,5% при явке 52%. Нынешний губернаторский срок для него будет пятым, считая из которых трижды он избирался на выборах, дважды получал президентское назначение.

Остальных участников предвыборной гонки за место губернатора можно охарактеризовать как статистов. Лишь занявший второе место на выборах 13 сентября кандидат от ЛДПР **Алексей Диденко** (1,72% голосов) пытался вести самостоятельную предвыборную кампанию и позиционировать себя как оппозиционный кандидат. Может поэтому, ему удалось набрать более одного процента голосов. Остальным не досталось и этого: кандидат от КПРФ **Виктора Шаламанов**, согласно данным облизбиркома, получил лишь 0,51% поддержки, кандидат от «Справедливой России» **Владимир Волчек** – 0,35%, кандидат от «Патриотов России» **Юрий Скворцов** – 0,3%.

Хотя чисто формально, в соответствие со своим статусом и общественным положением иные кандидаты могли бы, казалось, рассчитывать на поддержку определённых групп избирателей. Например, два кандидата – Виктор Шаламанов и Владимир Волчек – представляли не только свои партии, но и высшую школу Кузбасса. Первый – профессор Кузбасского технологического университета, второй – ректор Кемеровского государственного университета. Может, уровень их поддержки избирателями есть ещё и показатель доверия к ведущим вузам региона?

Однако, как показали предвыборные теледебаты и та условная агитационная активность, которую проявили кандидаты, на самостоятельные роли в предвыборной кампании, опять же за исключением Алексея Диденко, никто даже не претендовал. Последний в ходе теледебатов хотя бы пытался указать представителю Амана Тулеева на негативные демографические результаты развития Кузбасса, на то, что население региона за последние 10 лет сократилось на 150 тыс. человек. В своём предвыборном заявлении кандидат от ЛДПР отметил, что «в Кузбассе, люди гораздо чаще умирают, чем рождаются, отсюда уезжают в поисках лучшей жизни». Впрочем, в качестве средства преодоления отрицательного демографического сальдо региона Алексей Диденко предложил проект федерального закона, наделяющего Новокузнецк, крупнейший город региона, статусом города федерального значения. Что, по мнению кандидата, позволит обеспечить Новокузнецк отдельным финансированием из госбюджета и будет попыткой «оказать положительное влияние на существующее положение дел». Однако это предложение вряд ли показалось сверхубедительным для избирателей. Даже в Новокузнецке уровень поддержки Алексея Диденко, согласно данным облизбиркома, оказался всего на уровне 1,7-4% в зависимости от района города.

Неопределённость и расплывчатость лозунгов были характерными чертами прошедшей предвыборной кампании в Кузбассе. В такой ситуации позиция Тулеева была едва ли не самой конкретной, сводясь к тому, что сегодняшнее стабильное положение в регионе – это его, Тулеева, заслуга, и нельзя эту стабильность ставить под угрозу. В экономической программе кандидата от ЕР акцент был сделан на предстоящее бурное развитие агропромышленного комплекса. Кандидат от КПРФ Виктор Шаламанов в качестве своей предвыборной программы предложил программу своей партии без особой конкретизации для Кузбасса. Аналогичным образом агитировали и другие партийные кандидаты – Владимир Волчек и Юрий Скворцов. Таким образом, прошедшая кампания была фактической игрой в поддавки, хотя вряд это требовалось с учётом предвыборных способностей главного кандидата и его реальной популярности.

Антон Старожилов

ЦЕНА ВОПРОСА

5 миллионов 202 тысячи 876 рублей составляют претензии по иску Управления Федеральноиё службы по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзора) по Кемеровской области к ООО «КДВ-Яшкино» (входит в томскую «КДВ-Групп»), рассматриваемому арбитражным судом Кемеровской области. Как следует из определения суда, ведомство обратилось с заявлением о возмещении «вреда, нанесенного недрам», однако, накануне еще предварительного заседания от заявителя поступило ходатайство о приостановлении производства по делу до вступления в законную силу судебного акта Яшкинского районного суда Кемеровской области по делу № 12-15/2015. В этом деле «КДВ-Яшкино» оспаривает постановление управления Росприроднадзора от 22 мая нынешнего года, в соответствии с которым ООО было признано виновным в совершении административного правонарушения по части 1 ст. 7.3 КоАП «Пользование недрами без лицензии на пользование недрами». Таким образом, взыскания ущерба пока приостановлено.

1 миллиард рублей составила объявленная стоимость сервисного центра американской компании Joy Global открытого в конце августа в Прокопьевском районе. Строительство центра площадью 11 тыс. кв. метров шло с 2012 года, на нём будет занято 70 человек. Центр располагает участком по ремонту электрооборудования и аппаратуры, технологической линией для проведения капремонта горнодобывающей техники, складом запчастей. Как сообщила пресс-служба областного департамента промышленности, мощности центра позволяет выполнять 4 капремонта одновременно, не менее 20 за год.

МОНОГОРОДАМ НУЖНА РАЗНАЯ ПОДДЕРЖКА

Проблемы городов, зависимых от одной отрасли или предприятия, продолжают требовать внимания и власти, и социально ориентированого бизнеса. Ведь таких моногородов в России ещё очень много, а их благополучие по-прежнему зависит от конъюнктуры одного или нескольких рынков, нередко сырьевых. В Кузбассе, хорошо представляют сложность этой проблемы, и уже не один год пытаются её решить. В очередной, уже в седьмой раз, её обсуждали в Кемерове участники рабочей группы по модернизации моногородов при правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции – на проведённом 25 августа заседании «круглого стола «Развитие моногородов РФ и новые возможности для привлечения инвестиций в экономику регионов».

На фото (слева направо): **Дмитрий Голованов** – заместитель директора по связям и коммуникациям ОАО «СУЭК»; **Дмитрий Исламов** – заместитель Губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию; **Карен Маркарян** –помощник Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации И.И. Шувалова; **Игорь Егоров** – врио директора департамента регионального развития Министерства экономического развития РФ; **Илья Кривогов** – генеральный директор некоммерческой организации «Фонд развития моногородов»

Гендиректор Фонда развития моногородов, секретарь рабочей группы по модернизации моногородов при правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции **Илья Кривогов** сообщил, что в первую очередь Фонд занимается поддержкой развития инфраструктуры моногородов. Однако, возможно, и участие непосредственно в инвестиционных проектах. И кузбасские города, с которыми фонд уже заключил соглашения, могут получить дополнительную поддержку в такой форме. Важным направлением работы в моногородах является также подготовка кадров, в частности, финансирование обучения управляющих команд. И Фонд уже объявил конкурс по отбору обучающей организации и формированию команды из 50 слушателей, которые пройдут трёх-четырёхмесячное обучение в Москве. Илья Кривогов отметил, что Кемеровская область – это уникальный регион, «куда ни поедешь, везде моногород, и с каждым городом власти работают», и заверил, что фонд поможет в модернизации инженерной инфраструктуры городов Юрга и Анжеро-Судженск, ведь инфраструктура в них была построена в расчете на одно предприятие или отрасль, она устарела, и уже не располагает свободными мощностями.

Зам губернатора Кузбасса по экономике и региональному развитию **Дмитрий Исламов** выразил удовлетворение ходом сотрудничества с федеральными структурами, в частности, с Фондом развития моногородов. Как раз по соглашению, которое регион заключил с Фондом в марте нынешнего года, Анжеро-Судженск и Юрга получают 1,5 млрд рублей на строительство инженерной инфраструктуры, при этом расходы регионального и местных бюджетов составят всего 5%, а фонда – 95%. По оценке вице-губернатора, реализация указанных проектов только в Анжеро-Судженск поможет привлечь 116 млрд рублей инвестиций в период до 2023 года. Юрга уже получил из средств Фонда первый транш в 6 млн рублей, Анжеро-Судженску первый транш в 26 млн рублей планируется направить до конца третьего квартала.

Игорь Егоров, врио директора департамента регионального развития Минэкономразвития, сообщил на заседании «круглого стола», что от Юрги и Анжеро-Судженска поступили также заявки на создание территорий опережающего развития (ТОР), всего таких заявок пришло 7 из 4 регионов. Кроме того, заявки от таких кузбасских городов как Калтан, Таштагол, Киселевск и Прокопьевск вышли на финальную стадию согласования перед подачей в министерство. Игорь Егоров пообещал «в ближайшее время» рассмотреть заявки на ТОРы.

В Калтане, который выступает в качестве кандидата на получение статуса ТОРа, местные и региональные власти уже подготовили такие инфраструктурные проекты как строительство городских очистных, котельной на 100 кВт, подстанции 110/10 кВ, двух дорог и дюкерного перехода через реку Кондома, Их общая стоимость 760 млн рублей при привлекаемых частных вложениях в промышленные проекты 1,4 млрд рублей.

В свою очередь зам директора АО «СУЭК» по связям и коммуникациям **Дмитрий Голованов** процитировал председателя совета директоров СУЭК **Андрея Мельниченко**, выразившего уверенность «в том, что угольщик будет играть ключевую роль в энергетическом балансе человечества; компания активно развивает добычу и обогащение угля, идут инвестиции в оптимизацию стоимости доставки, а у СУЭК большие долгосрочные планы, и компания заинтересована в стабильности на территориях своего присутствия, в конструктивном взаимодействии с властями, создании привлекательных условий работы и жизни для молодежи». Дмитрий Голованов сделал вывод, что при таком подходе «создается среда, где труд почётен, и надеемся, молодежь будет работать на наших предприятиях». Сегодня в Кузбассе на предприятиях компании работает 14 тыс. человек, и компания, как подчеркнул её представитель, «заботится о социальной стабильности, высоком уровне комфорта жизни сотрудников и их семей».

В своё время, привёл пример такого подхода Дмитрий Голованов, компания СУЭК помогла воплощению в жизнь комплексного инвестиционного плана (КИП) развития моногорода Ленинск-Кузнецкий, центра расположения компании в регионе, что позволило вывести город из «красной зоны» монозависимости. В интересах поддержания стабильности СУЭК постоянно направляет в Кузбасс социальные инвестиции, объем которых в этом году составит порядка 142 млн рублей. При этом часть средств направляется и в те города, где у компании нет своих предприятий, но есть ее работники, пусть они и заняты на шахтах и разрезах других территорий. В ходе поездки членов рабочей группы, рассказал Дмитрий Голованов, «мы посетили Киселевск, это тоже территория нашего присутствия». В своё время компания также помогла разработать КИП города, но в последнее время в нём закрылись старые шахты, и СУЭК совместно с администрацией стала искать возможности для привлечения инвесторов. «Важно пробудить инициативу снизу, чтобы развивался малый и средний бизнес, и тогда город выйдет из «красной зоны», – отметил Дмитрий Голованов.

Егор Николаев

ПРОСТО ДЕЛАЕМ ИНТЕРНЕТ УДОБНЫМ

Тема простоты и удобства – это по большому счёту тема прогресса. Известно, что чем система сложнее, тем она уязвимее и наоборот. Это же касается и интернета. Революция, совершённая корпорацией Google, состояла именно в этом. Все современные научные технологии направлены на упрощение взаимодействия между элементами, сокращение количества необходимых процедур для достижения желаемого результата. Это же касается и бизнеса: продавать простое – проще. Хотя бы просто потому, что темпы современной жизни стали настолько стремительными, что у простого потребителя элементарно нет времени и желания разбираться в полотнах текста инструкций или условий договора. И наша компания за два последних года полностью развернула бизнес-стратегию в этом направлении. Просто и удобно.

Олег Бессонов, руководитель отдела корпоративных продаж компании «Сибирские Сети», Кемерово

Уже более 10 лет компания Сибирские Сети является «законодателем мод» на телекоммуникационном рынке Сибири и Кузбасса в частности» (Связисты Кузбасса. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2013. – С. 206). Мы первые ввели безлимитные тарифы от 10 до 30 Мбит/с в то время, когда такие скорости не мог себе позволить никто, первыми же ввели скорость до 100 Мбит/с. на промотарифе «Ночной отрыв». Но это было давно. А теперь наша компания снова ломает все стандарты – в гонке цен и скоростей мы пришли к простому решению – Интернет на скорости 100 Мбит/с за 300 руб. и ТВ с более чем 100 каналов всего за 150 руб. в месяц. Без звёздочек, сносок и дополнительных ограничений. Все просто и максимально удобно.

Если же говорить о сегменте B2B, то и здесь нам есть чем гордиться – в 2008 г. наша компания первой в Сибири ввела абсолютно безлимитные тарифы для юридических лиц. В 2014 г. в Кузбассе была запущена услуга «Видеоконтроль» с самыми низкими тарифами в регионе. И, наконец, год 2015: мы запустили первый официальный эконом-тариф для юридических лиц – всего 800 руб. в месяц. И здесь важно отметить следующее: эконом-тариф предполагает снижение цены не за счёт качества связи, а за счёт большего охвата абонентов. Это могут подтвердить такие влиятельные наши клиенты как банки «ВТБ 24» и «Русский Стандарт», компания «Эльдорадо» и многие другие. Вне всякого сомнения, и все остальные бизнес-услуги компанией «Сибирские Сети» предоставляются: и облачный видеоконтроль, и VLAN, и резервные каналы, а в последней декаде 2015 года появится и новая услуга – телефония. И будьте уверены – и здесь наша компания сможет проявить себя «законодателем мод».

В заключение хочется сказать, что девиз нашей компании – Просто и Удобно – как для физических лиц, так и для сегмента B2B означает одно: мы открыты для Вас. Нам нечего скрывать, и мы понимаем, что чем прозрачнее и проще будут наши взаимоотношения с конечным Клиентом, тем больше пользователей захотят к нам присоединиться. Простота и удобство связи между любыми элементами биосферы – это двигатель эволюции. И мы оставались и останемся в фарватере этого движения вперед. С уважением, компания «Сибирские Сети».

МЁД дополнит УГОЛЬ и МЕТАЛЛ

Появившиеся в прошлом году планы наладить экспортные поставки мёда в этом году превратились в намерения построить в Анжеро-Судженске предприятие по купажированию и фасовке стоимостью 12 млн рублей и производственной мощностью 60-70 тонн продукции в год. В настоящий момент автор идеи ищет инвесторов для реализации своего проекта.

В середине сентября глава города Анжеро-Судженск **Владимир Чернов** заявил, что местный пасечник **Дмитрий Николаев** ищет инвесторов для строительства первого в Кузбассе завода по купажированию и фасовке мёда для отправки готовой продукции на экспорт. «Николаев будет принимать участие в работе Клуба инвесторов (в рамках регионального предпринимательского форума «Кузбасс: Территория бизнеса – Территория жизни», который состоится 24-25 сентября 2015 года в Анжеро-Судженске – «А-П»). Мы попытаемся эту проблему вынести на уровень всех властей, в том числе федеральных. Программа минимум – кредитование за счёт региональной программы поддержки малого и среднего бизнеса. Программа максимум – строительство отдельного производства по фасовке мёда».

Дмитрий Николаев сообщил, что на строительство такого предприятия требуется порядка 12 млн рублей. На эти цели он ищет инвесторов. «Кредит я брать точно не буду», – уточнил он. Необходимые для развития пасеки и увеличения её до 1,5-2 тыс. пчелосемей 3 млн рублей он намерен вложить из собственных средств. Сейчас у Николаева на пасеке 160 пчелосемей. При наличии финансирования проект, по его расчетам, должен реализоваться через 2-3 года, и окупиться за 7 лет. Строительство первой очереди завода позволит трудоустроить 6 человек на постоянную работу, и еще 10-15 работников будут привлекаться сезонно.

В феврале 2015 года Дмитрий Николаев стал победителем на всероссийском форуме «Бизнес – успех» в номинации «Лучший экспортный проект» и получил приз в 200 тыс. рублей, предложив проект экспорта мёда. «Сейчас иностранцы интересуются кузбасским мёдом: японцы, китайцы, канадцы, – рассказывает предприниматель. – У нас с канадскими бизнесменами заключен предварительный договор. Однако им нужен объём 20 тонн мёда в месяц, но где такой взять? Ниша свободная, надо только занять её».

По словам Дмитрия Николаева, он намерен экспортировать, в первую очередь, мёд, произведённый на его собственной пасеке. Но другие кузбасские пчеловоды будут иметь возможность реализовывать свой мёд, купажировав и упаковав его на новом предприятии. Переговоры по этому поводу уже ведутся с КООО «Кузбасспчеловодсоюз». Исполнительный директор Кемеровского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» **Станислав Черданцев** сообщил о создании в его организации первого в России комитета по пчеловодству для организации такого рода взаимодействия, а начальник департамента инвестиций и стратегического развития Кемеровской области **Антон Силинин** заявил, что пчеловоды имеют все шансы вступить в создаваемый агропромышленный кластер. Как несложно заметить по баночному меду, продаваемому в кемеровских супермаркетах, подобные производства по фасовке и смешиванию меда с различными добавками уже работают в Алтайском крае, Томской области, и таких известных центрах пчеловодства как Башкортостан и Приморский край.

Максим Москвикин

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

ЕЛЕНА ГОЛУБЕВА:

«НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРИВЫЧНЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ ИЛИ КАК УЧАСТНИКАМ ВЭД ВЫЖИТЬ В КРИЗИСНЫЕ ВРЕМЕНА»

Новая экономическая реальность в виде снижения курса рубля нанесла серьёзный удар бизнесу многих, даже крупных российских участников внешнеэкономической деятельности. Стоимость закупаемой за границей продукции в один миг выросла почти в два раза. В текущей ситуации на первый план выходят банковские услуги, направленные на защиту клиентов от возможных рисков. Банк ВТБ исторически является лидером в этом направлении и предлагает широкий спектр продуктов документарного бизнеса, которые представляют собой наиболее надёжные формы защиты от рисков для клиентов. Разобраться в них поможет директор по продажам продуктов транзакционного бизнеса Кемеровской дирекции банка ВТБ, ***Елена ГОЛУБЕВА.***

– Начнём с того, что же такое **банковская гарантия**. Любой бизнес связан с определёнными рисками для бизнесменов. Если стороны соблюдают все необходимые договорённости, то ожидаемый результат гарантирован. Но бывают случаи, когда один из участников сделки по каким либо причинам не может выполнять условия по ранее заключенному контракту, что может принести значительные убытки для второй стороны. Поэтому, для уменьшения вероятности появления непредвиденных рисков деловые партнёры запрашивают в качестве обеспечения сделки различные виды банковской гарантии. Таким образом, банковская гарантия является письменным подтверждением права требования кредитора уплатить определённую сумму банком в случае, если должник не выполнил свои обязанности по договору или сделал это ненадлежащим образом.

Банк ВТБ предлагает своим клиентам разные виды гарантийных продуктов. Клиенту, который только начинает работать с банковскими гарантиями наши специалисты всегда помогут и подскажут, для этого нужно только обратиться в офис Банка.

Остановимся более подробно на наиболее часто используемых видам банковских гарантий:

- гарантии обеспечения заявки на участия в торгах – служит в качестве обеспечения заявки участника для участия в торгах, закрытых аукционах или тендерах и обеспечивает обязательства участника, предусмотренные условиями торгов (например, не отзывать заявку до истечения ее срока действия, в случае выигрыша подписать контракт, предоставить предусмотренные контрактом гарантии исполнения);

- гарантии надлежащего исполнения контракта – банковская гарантия, в соответствии с которой банк-гарант принимает на себя обязательство выплатить покупателю определённую сумму, если продавец не выполнит свои обязательства по поставке или другие свои контрактные обязательства;

- гарантия обеспечения возврата авансовых платежей. Очень часто крупные сделки не могут быть осуществлены до тех пор, пока сторона-исполнитель не получит сумму аванса. Данные гарантии служат для обеспечения обязательства продавца по возврату аванса в случае неисполнения продавцом обязательств, для которых аванс предназначался и гарантии выполнения платёжных обязательств по контрактам.

В дополнение к вышеперечисленным видам гарантий банк предоставляет достаточно широкий спектр гарантий, выдаваемых в соответствии с нормами законодательства РФ. Это: **гарантии в пользу таможенных органов; гарантии в пользу налоговых органов (включая гарантии возврата возмещенного НДС); гарантии использования федеральных специальных марок; гарантии оплаты акций.**

Также для обеспечения большей безопасности расчётов с зарубежными контрагентами, мы предлагаем обратить внимание на такой продукт как аккредитив. В отличие от банковских гарантий аккредитив сочетает в себе как обеспечительную, так и расчётную функции. Кроме того, аккредитив является одним из инструментов торгового финансирования.

Расчеты при помощи аккредитивов в настоящее время – не редкость. В последнее время всё больше и больше компаний используют аккредитив при международных расчетах. Кто-то делает это по просьбе своего партнёра и сам убеждается в надёжности и удобстве инструмента. Кто-то самостоятельно пытается защитить себя от рисков, сопутствующих работе с новыми непроверенными рынками либо партнёрами.

Что же такое аккредитив и где его можно применить?

Предположим, что есть компания Покупатель, занимающаяся импортом в Россию готовой продукции, например, из Китая. Продавец обозначил условия отгрузки товара только по предоплате. У покупателя уже налажен сбыт продукции в РФ, и он планирует увеличение объёмов, но сталкивается с проблемой финансирования сделки, так как необходимо внести предоплату. В такой ситуации существенно поможет аккредитив.

Банк разрабатывает схему финансирования, которая максимально соответствует интересам всех участников сделки – Покупателя и Продавца. Банк Покупателя выпускает обязательство в пользу Продавца – заплатить ему деньги, если Продавец после отгрузки товара предоставит в Банк документы, подтверждающие её совершение. Продавец, отгрузив товар и предоставив все необходимые документы, гарантировано получает деньги, так как обязательство платить обеспечивает Банк, а не Покупатель.

Данный пример является лишь малой частью всего многообразия возможный случаев применения этой формы расчетов. Банк ВТБ работает со всеми видами аккредитивов, как для расчётов в области внешне-экономической деятельности, так и для расчётов на территории РФ между резидентами. **Также банк активно развивает направление расчётов по аккредитивам в национальных валютах, например, в юанях.**

К тому же, если у клиента нет собственных средств для совершения платежа сразу после поставки товара, а поставщик не готов предоставлять длительную отсрочку, опасаясь неоплаты товара, решением в данной ситуации может стать непокрытый аккредитив с отсрочкой платежа в пользу поставщика. Это позволит поставщику избежать вышеуказанного риска, а покупателю получить более длительный срок расчетов в течение срока предоставленной отсрочки. Преимущество работы с непокрытым аккредитивом в сравнении с классическим кредитованием для покупателя состоит в том, что есть реальная возможность сэкономить на затратах по уплате процентов за отсрочку платежа.

В завершении, хочу отметить, что Банк ВТБ выдаёт свои обязательства в форме аккредитива или банковской гарантии как с предоставлением клиентом денежного покрытия в дату выдачи обязательства, так и в рамках установленной на клиента кредитной линии. В целях минимизации валютных рисков импортера банк может предоставить кредитную линию в рублях на цели формирования покрытия по аккредитиву в другой валюте. Подробности Вы также можете уточнить у нас в офисе.

Для наших клиентов эксперты банка ВТБ бесплатно проводят индивидуальные консультации по вопросам оптимального использования документарных инструментов на любой стадии реализации сделки, включая проработку платёжных статей коммерческих контрактов.

Индивидуальный подход к каждому клиенту в Банке ВТБ гарантирует сопровождение его внешнеэкономической деятельности и на территории РФ на высоком уровне, снижает возможные риски и уменьшает расходы. Вам потребуется лишь определить для себя необходимый перечень услуг, который поможет оптимизировать расходы. И здесь на помощь придут консультанты. В банке ВТБ эта услуга абсолютно бесплатна, Вам достаточно набрать номер телефона: (3842) 36-80-39 или приехать по адресу: г. Кемерово, ул. Н. Островского, 12

КУЗБАССКИЕ ВУЗЫ
НАБРАЛИ ПЕРВОКУРСНИКОВ

Кузбасские вузы успешно выполнили план приёма новых студентов. По данным областного департамента образования и науки, все 4666 бюджетных мест в вузах региона были заполнены, при этом 724 человека поступило по целевому приёму. Еще 198 человек были приняты вне конкурса, как льготники (сироты и инвалиды). Больше всего поступило в Кемеровский государственный университет (1378 человек) и Кузбасский государственный технический университет (1016).

Завершившаяся вступительная кампания в вузы 2015 года проходила с двумя важными особенностями. Первая – двухэтапное зачисление. В первую волну вузы зачисляли 80% ребят, подавших заявления на бюджетную форму обучения и предоставивших оригиналы своих аттестатов, во вторую – абитуриенты боролись за оставшиеся 20% конкурсных мест. Вторая – учёт индивидуальных достижений при приёме, то есть победы в олимпиадах и прочих конкурсах, а также спортивные победы.

Кроме того, в этом году был разделен ЕГЭ по математике – на базовый и профильный уровни. При приеме в вузы учитывался только профильный уровень по сложности аналогичный ЕГЭ 2014 года. Показатели профильной математики вызвали снижение среднего балла ЕГЭ. «В этом году средний балл ЕГЭ составил 55,4 балла и это ниже, чем в прошлом году, когда средний балл ЕГЭ был 56,16, – рассказал на пресс-конференции, посвященной основным итогам деятельности и перспективным направлениям развития КузГТУ, проректор вуза по учебной части **Андрей Кречетов**. – Но это не оттого, что абитуриенты пришли хуже, а оттого, что в этом году они в среднем хуже сдали профильный экзамен по математике. В целом же анализ показывает, что происходит сдвиг в сторону более качественно подготовленных абитуриентов». Ректор КузГТУ **Владимир Ковалев** выразил удовлетворение уровнем подготовки абитуриентом и отметил рост интереса абитуриентов к техническим специальностям, указав, что заявлений на технические специальности и направления подготовки был на 15% больше, чем в прошлом. На специальность «горное дело», одну из главных для вуза, в этом году было принято в 1,5 раз больше, чем в прошлом. Конкурс на эту специальность при этом вырос более чем на 30%.

Впрочем, среди наиболее популярных специальностей этого года областной департамент образования и науки называет менеджмент, стоматологию, социологию, строительство, землеустройство и кадастр, металлургию, архитектуру, прикладную информатику, торговое дело, государственное и муниципальное управление, химические технологии, электроэнергетику и электротехнику, горное дело, экономику, юриспруденцию.

В этом году увеличилось число желающих продолжить обучение в магистратуре. Как рассказал проректор КузГТУ по учебной части Андрей Кречетов, в этом году в магистратуру вуза на все формы обучения поступило 93 – на бюджет и 267 контрактников. В прошлом году эти показатели были соответственно 47 на бюджет и 36 на контракт. Такой интерес к магистратуре связан и с увеличением образовательных направлений, и с желанием бакалавров и специалистов расширять свои компетенции.

Светлана Платоненко

ТЕНДЕНЦИИ

ПРОГНОЗ НЕБЛАГОПРИЯТНЫЙ

Пока Кемеровской области удаётся поддерживать объём ввода жилья на уровне 2014 года. Однако ситуация назревает неблагоприятная: вследствие сокращения инвестиций в отрасль уже в ближайшие годы регион может столкнуться с отрицательной динамикой. Производители стройматериалов уже сообщают о падении спроса на их продукцию.

По данным Росстата, отрицательная динамика ввода жилья наблюдается в России уже на протяжении 20 месяцев – с января 2014 года по июль 2015-го. Кемеровская область пока «держится на плаву» – строители региона, судя по статистическим данным за 7 месяцев, сохранили объём ввода жилья на уровне аналогичного периода прошлого года. Но вряд ли это продлится долго. Так, объём работ, выполненных по виду деятельности «строительство», сокращается: по данным Кемеровостата, за январь-июль в Кузбассе произведено работ на общую сумму в 61,79 млрд рублей, падение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составило 6,7%. Это позволяет сделать вывод, что строительные компании не торопятся начинать новые проекты. Как известно, средняя длительность цикла строительных работ составляет 2 года. То есть, если ситуация не изменится, уже через 2 года ввод в эксплуатацию новых домов снизится.

Об этом говорит и сокращение финансирования отрасли. Как известно, важнейшим источником инвестиций в последние годы было ипотечное кредитование, и оно падает. По информации Центробанка РФ, на 1 августа текущего года в Кемеровской области было выдано 5,99 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 7,99 млн рублей. Для сравнения, на аналогичную дату прошлого года показатели были 10,42 тыс. и 14,8 млн соответственно. Таким образом, ипотека сократилась в 2 раза. Наблюдая сокращение спроса на новое жильё, застройщики не спешат начинать новые проекты. Как следствие, спад спроса констатируют производители стройматериалов. Несмотря на то, что доля стоимости цемента в цене квадратного метра составляет не более 5%, именно цемент является одним из важнейших индикаторов состояния строительной отрасли. Сокращение количества производства этой продукции отмечается уже во многих регионах нашей страны, одним из лидеров по темпам падения выпуска цемента стал Сибирский федеральный округ.

ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент» отчиталось о заметном сокращении производства в первом полугодии 2015 года. Общий объём выпуска цемента на заводах холдинга снизился на 13% по сравнению с показателями первого полугодия 2014 года, до 1,8 млн тонн. Производство бетона на заводе ООО «Сибирский бетон» – на 20%, до 123 тыс. кубометров. Кузбасское предприятие холдинга, ООО «Топкинский цемент», работающее преимущественно на местный рынок, снизило выпуск цемента только на 9%. На других цементных заводах «Сибцема» падение глубже. К примеру, ООО «Красноярский цемент» сократил производство на 19%, ООО «Тимлюй Цемент» (Бурятия) – на 23%. Особенно драматично данная статистика выглядит на фоне того, что строительный сезон, на который традиционно приходится пик спроса и производства стройматериалов, подходит к концу. Фиксируют сокращение производства и другие участники рынка. Например, объем производства ОАО «Искитимцемент» за 6 месяцев 2015 года уменьшился на 10,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а у восточных соседей показатели «падения» вдвое больше: у ООО «Ачинский цемент» – 20,4%, у ОАО «Ангарскцемент» – 21%.

Специалисты независимой инвестиционно-консалтинговой компании в промышленности строительных материалов России и стран СНГ «СМ Про» отмечают, что за 6 месяцев 2015 года цементные заводы Сибирского Федерального округа произвели почти 3,6 млн тонн продукции, что по сравнению с показателем аналогичного периода прошлого года меньше на 14,2 %. Исходя из расчетов аналитиков, Сибирь занимает третье место по темпам снижения объемов производства цемента. Еще большее падение продемонстрировали за первое полугодие Приволжский и Северо-Западный федеральные округа. Основная причина такого значительного сокращения – падение спроса на продукцию. По данным аналитиков «СМ Про», в целом по стране за 7 месяцев 2015 года потребление цемента «упало» на 11,1%. Прирост этого показателя продемонстрировали только Южный и Северо-Кавказский федеральные округа. Сибирский федеральный округ среди лидеров «падения» – объём потребления цемента в регионе снизился на 15,4% к уровню января-июля 2014 года и составил 4,1 млн тонн.

Однако, прогноз экспертов рынка до конца года ещё более пессимистичен: предполагается, что по итогам 2015 года снижение ёмкости цементного рынка Сибири составит 15-16% к уровню 2014 года. Показатели в целом по стране выше – на 12-13%.

Формировать прогнозы развития отрасли на более длительный период времени аналитики пока затрудняются – предугадать и спрограммировать, как будет разворачиваться ситуация на цементном рынке, очень сложно. Во-первых, в настоящее время очень нестабилен спрос на строительные материалы, а, во-вторых, производители цемента в Сибири, направляя свыше 70% своей продукции на жилищное строительство, крайне зависимы от этого сектора, а он с каждым днем стремительно сокращается.

«Отрицательная динамика объясняется несколькими факторами, – комментирует аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ» **Тимур Нигматуллин**. – В частности, сказался рост процентных ставок. За первые три месяца 2015 года в РФ выдано 135 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 218,1 млрд рублей, что на 32% ниже уровня января-марта 2014 года в количественном и на 35% – в денежном выражении. Основные заёмщики – представители среднего класса. Как правило, покупка жилья на первичном рынке финансируется посредством ипотеки. Логично, что на текущий момент из-за сложной рыночной конъюнктуры доля сделок с привлечением ипотеки в общем объёме продаж на первичном рынке снизилась оценочно на четверть. Другим важным фактором является падение реальных зарплат».

По оценкам экспертов, в текущем году показатели по вводу жилья предположительно останутся на уровне 2014 года. Это, прежде всего, объясняется тем, что застройщики постараются завершить все проекты с высокой степенью готовности. Однако уже сейчас понятно, что фундаментов новых объектов в этом году будет заложено гораздо меньше. Если ситуация не будет меняться, то в ближайшие два года произойдёт дальнейшее сокращение объемов строительства, а это повлечет за собой ещё большее падение цементного рынка.

Конечно, сложившаяся на рынке кризисная ситуация – не первый опыт сибирских цементников. Достаточно вспомнить кризис 2008-2009-х гг. Тогда потребление цемента в СФО сократилось на 35,3%, однако уже спустя два года спрос на продукцию начал активно расти, потребление стало больше на 15,9%. Но эксперты единодушно отмечают, что сегодня события развиваются по иной схеме: нет стремительного падения рынка, показатели опускаются вниз медленно, но и быстрого и легкого возврата к докризисным показателям не будет.

В Сибири производители цемента оказались в еще более сложной ситуации в связи с тем, что цены на их продукцию снижаются. С января 2013 года по май 2015 года СФО стал лидером по падению цен на цемент. Так, показатели 5 месяцев 2015 года на 12,4% ниже среднегодовой цены 2013 года. Принимая во внимание то, что цемент дешевеет на фоне постоянно растущих издержек, высокой инфляции, ослабления национальной валюты и обострения конкурентной борьбы, можно с уверенностью предположить, что удержаться на падающем рынке будет очень сложно. И преимущество окажется на стороне крупных игроков, прочно обосновавшихся в отрасли и сформировавших за долгие годы работы мощную «подушку безопасности» своего бизнеса.

Ксения Сидорова

ПЕТР МОРСИН:
«ДЛЯ НАС КЕМЕРОВО ВСЕГДА БУДЕТ В ПРИОРИТЕТЕ»

В конце июня акционеры БИНБАНКа заключили соглашение о приобретении контрольного пакета акций (58,33%) МДМ Банка у Сергея Попова. Это крупнейшая за последние годы сделка по продаже банка, входящего в топ-30. Практически сразу после официального объявления о сделке, Кемерово посетил Микаил Шишханов (теперь – председатель правления МДМ Банка), а в начале сентября – Петр Морсин, первый заместитель председателя правления МДМ Банка. Несмотря на очень плотный график Петра Петровича, «Авант-ПАРТНЕРу» удалось поговорить с ним.

– Петр Петрович, это Ваша первая поездка в качестве зампред правления МДМ Банка? Всё нужно увидеть собственными глазами?

– Можно выразиться и так. Есть 10 регионов и около 200 городов, в которых мы работаем. Но сегодня я именно здесь, в столице Кузбасса, поскольку для нас Кемерово будет всегда в приоритете. Мы понимаем, что бренд МДМ Банка в Кузбассе сильнее, узнаваемость выше, и это результат серьёзной многолетней работы. И мы с большим уважением, вниманием, чуткостью относимся к клиентской базе, которая формировалась здесь годами.

– На какое время рассчитана операционная интеграция? И что ждёт клиентов обоих банков в ближайшее время?

– С юридической точки зрения мы рассчитываем, что интеграционные процессы займут 2-3 года, но региональная сеть начнёт работать в едином формате уже в ближайшее время. Через 1,5-2 месяца после официального закрытия сделки будет назначен один региональный руководитель, отвечающий за Кузбасс; заработает единая прозрачная система управления единым банком. Поэтому процесс объединения не создаст неудобств для клиентов.

– Но сегодня у банков разные продукты… Как будут формироваться продуктовые предложения? Вы уже понимаете, какие направление сильнее в каждом из банков, и что Вы сохраните, возьмёте за основу, а что не имеет смысла развивать?

– На сегодняшний день мы унифицировали все предложения с позиции тарифов и цен, как по кредитам, так и по депозитам. Другое дело, что много сложностей кроется в невидимых клиенту деталях: банки работают на разном программном обеспечении, бизнес-процессы выстроены по различным схемам. Все эти аспекты мы сейчас анализируем, но я могу точно сказать, что у МДМ Банка много преимуществ, которые в объединенном банке не просто останутся, но и будут активно развиваться. Я имею в виду, в первую очередь, электронную коммерцию, дистанционные каналы. С другой стороны, мы понимаем, что в БИНБАНКе сильнее развит карточный бизнес и связанная с ним инфраструктура.

Нельзя сказать, что вот здесь возьмём это, а здесь – то. Будем смотреть, анализировать. В спешке можно потерять качество, поэтому в столь важных вопросах торопиться не будем.

– Вы упомянули про разное программное обеспечение. Есть уже понимание, как будет происходить интеграция ИТ-платформ банков?

– ИТ-платформы обоих банков сопоставимы, но используются различные версии, компоненты, дополнительные опции. В ближайшее время мы определимся, какую из двух платформ мы будем использовать и развивать. Но точно могу сказать – это будет один из мощнейших в стране информационно-вычислительных комплексов для финансовой структуры, и мы сможем предложить клиентам лучшие сервисы с надёжной защитой.

– А как все эти интеграционные процессы отразятся на клиентах?

– Как я уже говорил, никаких неудобств, связанных с интеграционными процессами, клиент не почувствует. Если вспомнить крупное объединение УРСА Банка и МДМ Банка, то клиенты юридического объединения балансов не заметили, они просто стали обслуживаться в объединённом банке. А сейчас существуют технологии, которые позволяют клиентам даже не менять номера своих счетов. Так что никаких резких перемен не будет. Все продуктовые изменения пройдут в обычном режиме, как это всегда происходит в любом банке. Разве что, когда вы будете менять банковскую карту по истечению срока её действия, вам выдадут новую уже с другим логотипом.

– А что касается офисов, банкоматов…

– Что касается офисов, то в городах, где у обоих банков много отделений, то мы будем оптимизировать присутствие, укрупнять отделения, убирая избыточные. Банкоматную сеть постараемся объединить уже в текущем году. Работы в этом направлении активно ведутся, клиенты уже могут снимать наличные и узнавать баланс по своим счетам в партнёрской сети по домашним тарифам.

– С точки зрения банковского бизнеса, сделка, конечно, беспрецедентная, но, что в результате получит клиент, в частности, корпоративный?

– У нашего корпоративного клиента теперь будет более крупный финансовый партнёр, с большими возможностями, широким спектром продуктов и сервисов. Чем крупнее банк, тем интереснее процентные ставки, выше кредитные лимиты, шире партнёрская сеть.

Для корпоративного клиента федеральный банк – это не просто кредитная организация, а финансовый агрегатор, через который можно находить надёжных, проверенных партнёров в других регионах страны.

–В рамках нашего регионально бизнеса, скорее интересны продукты для сектора МСБ…

– Мы давно выделяем малый и средний бизнес как приоритетное направление. В обоих банках сильная экспертиза и большой опыт не только в кредитовании, но и в расчетно-кассовом обслуживании. Если сравнивать БИНБАНК с другими частными банками, то у нас, наверное, самая большая база клиентов в данном сегменте. Мы являемся агентами социальных государственных институтов по развитию МСБ и одним из ключевых участников рынка, что позволяет выдавать кредиты для малого бизнеса на более привлекательных условиях.

То, что сегодня темпы развития кредитования МСБ замедляются в соответствие с рыночной ситуацией – это общая тенденция. Мы консолидировано выдаём в год кредитов МСБ на сумму порядка 15 млрд рублей– и это значительная цифра, учитывая, что риски в данном сегменте высокие.

– А есть ли какие-то приоритеты по отраслям?

– Для нас любой бизнес интересен. Банк частный, с позиции принятия решений достаточно гибкий. Мы всегда готовы рассматривать интересные проекты по корпоративному кредитованию.

Но в свете текущей ситуации мы понимаем, что ряд отраслей будет развиваться более динамично. Мы почувствовали рост, и вообще появление в России новых проектов, связанных с продуктами питания, направленных на импортозамещение. Это целая цепочка – от сельхозпроизводителя до магазина. И это одна из приоритетных отраслей.

Далее я бы отметил всё, что связано с индустрией здоровья – фитнес клубами, частными клиниками и т.п. В России это исторически недооцененный сегмент, и хорошо, что сейчас он начал активно развиваться. Я считаю, что когда мы участвуем в подобных проектах, кредитуя индустрию здоровья, развивая клиники, мы также выполняем и социальную функцию.

– А что ожидать розничным клиентам, что получат они?

– Здесь все те же плюсы от работы с крупным финансовым институтом, что для корпоративных клиентов, который может предоставить весь спектр финансовых услуг по оптимальным ставкам. Но главное – принцип финансового супермаркета. Приходя к нам, клиенты могут получить доступ ко всем базовым финансовым продуктам, которые есть на рынке, включая страхование и пенсионные накопления, где мы работаем со всеми крупнейшими страховыми компаниями и НПФ.

Мы, как любая рыночная организация, продаём то, что востребовано клиентами, рассматриваем все сферы, интересные клиентам, ведь рынок постоянно меняется. Например, ещё 3-5 лет назад инвестиционно-накопительное страхование было почти не востребовано, а сегодня сегмент динамично растёт. И, предлагая актуальные сервисы, мы хотим, чтобы у нас складывались партнёрские долгосрочные комплексные отношения с каждым клиентом.

– А будут какие-то специальные предложения именно для кузбассовцев?

– Конечно, будут. Например, мы понимаем, что в регионе много бюджетных организаций, для них будут специальные предложения по зарплатным проектам, также мы планируем выводить более интересные финансовые продукты именно для бюджетников.

Для нас клиентский сегмент, на который мы будем делать упор, не абстрактное понятие – на основе его интересов, потребительских предпочтений мы будем создавать продукты и оптимизировать региональную сеть.

АНТОН ДАНИЛОВ:
«УГОЛЬНАЯ ГЕНЕРАЦИЯ ЭФФЕКТИВНЕЕ ГАЗОВОЙ»

В 2014 году и с начала нынешнего года ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК) значительно увеличила выработку электроэнергии, став лидером энергетики Сибири. В прошлом году станции СГК произвели 31,4 млрд кВт-часов электроэнергии, на 18% больше, чем годом ранее. В первом полугодии 2015 года рост продолжился: выработка составила 18,66 млрд кВт-час электроэнергии, на треть больше, чем в первом полугодии прошлого года. О том, каким образом компании удалось так серьёзно нарастить выработку, а также долю на рынке электроэнергии, какие у СГК перспективы работы в меняющихся условиях рынка, мы попросили рассказать директора по работе на энергорынках Кузбасского филиала СГК Антона ДАНИЛОВА.

– В июле 2014 года произошло объединение первой и второй ценовых зон оптового рынка, европейской зоны и зоны Сибири. Каким образом это повлияло и продолжает влиять на работу СГК в целом и кузбасского филиала компании в частности с точки зрения денежного потока и выручки компании, загрузки мощностей, с учётом ситуации аномальной маловодности сибирских рек и низкой доли выработки сибирскими ГЭС? Открывает ли это новые перспективы для угольной генерации? Какие?

– На самом деле объединения ценовых зон не произошло, они формально остались в прежнем виде, но с середины августа 2014 года были сняты искусственные ограничения на переток мощностей из одной зоны в другую. Кроме того, были объединены матрицы прикрепления. Теперь потребители из первой ценовой зоны могут прикрепляться к поставщикам второй ценовой зоны. Хотя раньше к нам были прикреплены потребители только Второй ценовой зоны. К сожалению, среди потребителей первой зоны, некоторые имеют не очень хорошую платёжную дисциплину.

Что до снятия ограничений на переток, то, я считаю, что это огромный плюс для энергосистемы, поскольку, чем меньше ограничений на передачу мощности в энергосистеме, тем правильнее и эффективнее Системный оператор будет размещать включенную генерацию. Теперь у него появляется возможность изменять переток, к примеру, в случае аварии в Сибири он подключает мощности из европейской зоны, в случае аварии там – наоборот, из Сибири. Это безусловный плюс. Конечно, нужно иметь в виду, что у перетока есть технические ограничения, определяемые возможностями линий электропередач. Соединяя зоны, их проложено несколько – и по России, и по Казахстану. Исторически так сложилось. Так же совсем недавно ввели новую линию напряжением 500 кВ «Курган-Витязь-Восход».

– Каковы пределы этого перетока между зонами?

– Максимально 2 гигаватта мощности. Однако нужно иметь в виду, что летом эти возможности меньше, какие-то линии ремонтируются, при высокой температуре воздуха тоже пропуск сокращается. Еще 200-300 МВт мощности добавила новая ЛЭП «Курган-Витязь-Восход».

– Как бы Вы оценили результаты работы СГК за год снятия ограничений на переток?

– На результаты нашей работы повлияло, конечно, не только это обстоятельство. Огромную роль сыграла малая водность сибирских рек, из-за чего резко сократили выработку гидроэлектростанции. Такая ситуация была характерна для всего прошлого года, и для четырёх месяцев текущего года. Естественно, недостающие мощности нужно было чем-то замещать, заместили тепловыми электростанциями. В первом полугодии 2015 года выработка на ГЭС упала на 16%, или на 8 млрд кВт-час, на тепловых станциях выросла на 14%, или на 7,1 млрд кВт-час. Так вот из этого прироста тепловой генерации СГК обеспечила увеличение выработки электроэнергии на 4,6 млрд кВт-час. По этой динамике видно, что станции нашей компании загрузились гораздо больше, чем остальные – у нас прирост составил 32,8% против 14% в целом по тепловой генерации Сибири. Таким образом, наши результаты оказались заметно выше.

– За счёт чего?

– Конечно, за счёт слаженной работы всех подразделений СГК. Трейдеры оказывались в нужное время в нужном месте и предлагали лучшие, чем у конкурентов условия поставок электроэнергии. Для этого у нас разрабатываются стратегии работы, мы постоянно анализируем поведение конкурентов, прогнозируем режимы работы на рынке. Делаем всё, чтобы опередить конкурентов. Второй важный фактор, без которого невозможно было бы достичь таких результатов, – это высокая техническая готовность наших электростанций. В этом году по отдельным электростанциям у нас есть даже улучшение этого показателя работы, несмотря на существенный прирост выработки. Кроме того, у нас есть и географическое преимущество, по сравнению с угольной генерацией Восточной Сибири мы расположены ближе к первой ценовой зоне и узлам нагрузки, у нас больше технических возможностей выдачи мощности.

Однако в таких условиях становится сложнее готовиться к зиме, ведь коэффициент использования мощностей у нас заметно вырос. Приходится соблюдать баланс — и заработать на высоком уровне загрузки, и ремонты провести как положено.

– Что ещё дало СГК объединение двух ценовых зон? Не прибавило ли каких-то проблем?

– В результате, за год работы у перетока между ценовыми зонами сложился определенный профиль: ночью переток идёт на восток, к нам в Сибирь, днём – в обратном направлении. Причины такого распределения просты — в первой ценовой зоне потребление заметно больше, чем во второй, и ночью, когда оно падает, появляются значительные излишки мощностей. Цена энергии падает, и ее начинают активно предлагать потребителям во второй зоне. А днём ситуация диаметрально противоположная. Угольная генерация Сибири, в том числе, наша, дешевле газовой. И теперь мы предлагаем в первой ценовой зоне энергию по более выгодным ценам. Хотя подавляющая часть нашей выработки по-прежнему потребляется в Сибири.

Конечно, появились и проблемы в новых условиях работы рынка. К нам прикрепили потребителей первой ценовой зоны, часть из которых оказались проблемными. Раньше у нас были потребители только второй ценовой зоны, из Сибири. Среди них тоже были проблемные клиенты, в частности, ОАО «Тываэнергосбыт», ОАО «Омскэнергосбыт», ОАО «Бурятэнергосбыт». У последнего были не только неплатежи, деньги вообще были похищены. С энергорынка, таким образом, «ушли» миллиарды рублей без компенсации поставщикам уже произведённой электроэнергии и мощности, в том числе, и нам.

Образовалось огромная «яма» в финансах энергорынка, которую пришлось заполнять кредитными ресурсами. Теперь с началом продаж нашей электроэнергии в первой ценовой зоне появились новые проблемные потребители, в частности, потребители Северного Кавказа.

– Увеличилась из-за этого дебиторская задолженность СГК за электроэнергию? Как Вы работаете с проблемными потребителями?

– В целом, ситуацию с дебиторской задолженностью за электроэнергию можно охарактеризовать как стабильную. На начало прошлого года у нас было 1 млрд 181 миллион рублей задолженности потребителей, на начало нынешнего стало немного меньше – 1 миллиард 116 миллионов. Это очень существенный объём неоплаченных денежных средств для нас.

По России в целом объём задолженности по энергорынку на 1 января 2015 года – 46 млрд рублей, и это без учёта задолженности, переведённой с рынка в цессию (прямые расчёты потребителя и поставщика). Есть, конечно, у нас должники, которые набрали значительные суммы, с ними работать сложно. Из новых, что пришли к нам из первой ценовой зоны, можно назвать «Волгоградэнергосбыт», уже накопивший 254 млн рублей долга. Однако на текущий момент, в среднем, если взять всех наших потребителей, у нас неплохой показатель оплаты электроэнергии – 99,4% от начисленного. Ровно такой же уровень у наших потребителей в Северо-Западном и Южном федеральном округах, 98,8% – у потребителей Дальневосточного округа, и только 82,3% – у потребителей Северо-Кавказского округа. Просроченную задолженность приходится взыскивать в судебном порядке.

– С учётом, пусть пока и небольшого опыта работы двух ценовых зон без ограничения перетоков, как бы Вы оценили место и перспективы угольной генерации на сегодняшнем энергорынке России?

– Если рассматривать в масштабах всей страны, по эффективности угольная генерация выше газовой. По крайней мере, в выработке электроэнергии. Причина проста – уголь, как топливо, дешевле газа в полтора-два раза даже с учётом доставки. Соответственно, возникает вопрос – зачем держать в работе более дорогую газовую генерацию на Урале, в первой ценовой зоне, когда рядом есть угольная генерация в Сибири? Не говоря уже про гидрогенерацию, которая вообще за рамками конкуренции на рынке. Снятие искусственных ограничений на переток при честной конкуренции, конечно, расширяет перспективы угольной генерации.

– Каким Вы ожидаете будет для СГК нынешний 2015 год? Сократится ли выработка в связи с тем, что, как ожидается, восстановят выработку гидроэлектростанции? Какое влияние окажут на работу компании нововведения регулятора?

– Действительно по решению регулятора с октября 2015 года планируется внедрение механизма выбора состава включенного генерирующего оборудования, но пока говорить о результатах этого внедрения рано. Надо поработать хотя бы год. Что касается ожидаемых итогов года, то мы рассчитываем, что выработка электроэнергии СГК по сравнению с прошлым годом немного сократится, примерно на 3%. Естественно, это произойдёт уже во второй половине года из-за восстановления гидрогенерации. Кроме того, непосредственно в Кузбассе ожидается падения потребления электроэнергии на 2-3%. Но всё равно показатели выработки СГК в этом году будут хорошими и будут намного выше, чем в 2013 году. Поэтому мы ожидаем и неплохие финансовые результаты.

С момента проведения первого совещания, посвящённого разработке концепции формирования территориального сводного заказа на производство горнодобывающего оборудования заводами Кузбасса, прошло полгода. За это время членами рабочей группы была проведена большая работа, появились первые её фрагментарные результаты, главный из которых – начало конструктивного диалога между угольными и машиностроительными компаниями.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ: НАЧАЛО

ШАГ ПЕРВЫЙ

Первый практический шаг к созданию сводного территориального заказа был сделан в феврале 2015 года, когда на Юргинском машиностроительном заводе прошло расширенное совещание под председательством первого заместителя Губернатора Кемеровской области **Максима Макина** и с участием представителей угольных компаний, машиностроительных заводов области, науки и органов власти. Именно тогда было принято решение сформировать рабочую группу по разработке концепции формирования территориального сводного заказа на производство горнодобывающего оборудования заводами Кузбасса.

Сама идея зародилась значительно раньше. Несколько лет подряд администрация области пыталась наладить диалог между машиностроителями, угольными компаниями и представителями научного сообщества, но разговор, мягко говоря, не клеился. В 2012 году Россия вступила в ВТО, что значительно подорвало конкурентоспособность отечественных предприятий, только не машиностроительной отрасли, которая, по заявлению одного из экспертов от областной администрации, на тот момент уже несколько лет, как работала в условиях жесткой конкуренции и фактически на грани выживания. Давление шло, что называется, по всем фронтам. С одной стороны напирали мощные европейские производители, с другой – Китай. По оценкам специалистов, добывающие компании ежегодно закупают горно-шахтное оборудование на сумму порядка 90 млрд рублей, из них в Кузбассе – лишь на 8-9 млрд рублей. Львиная доля купленной продукции приходится на дальнее зарубежье. При этом, как отмечает директор АНО «Ассоциация машиностроителей Кузбасса» **Сергей Никитенко**, каждый миллиард рублей, потраченный на приобретение техники в нашем регионе, – это одна тысяча сохраненных или вновь созданных рабочих мест в году (подробнее в интервью Сергея Никитенко на стр. 11).

Казалось бы, геополитические изменения последних двух лет должны были подтолкнуть угольные компании в сторону отечественного производителя, в первую очередь кузбасского. Но, статистика показывает, что разворота, во всяком случае, ощутимого в этом направлении пока не происходит.

Индекс промышленного производства по виду деятельности «производство машин и оборудования» в Кузбассе в первом полугодии 2015 года, по данным Кемеровостата, составил 99,7%, «производство электрооборудования» – 90,2%, «производство транспортных средств и оборудования» – 46,6%. Самое большое сокращение переживает вагоностроение, еще недавно лидер развития машиностроительного сектора. Производство горно-шахтного оборудования подросло по некоторым позициям, хотя в сравнении с показателями 2014 года, его показатели ещё далеки от тех, что были всего два-три года назад.

За январь-июнь 2015 года импорт машин, оборудования и транспортных средств, по данным Кемеровской таможни, составил 75,635 млн долларов, что на 600 тыс. долларов больше показателя аналогичного периода прошлого года, но почти на 30 млн долларов меньше, чем за 6 месяцев 2013 года. По экспорту складывается абсолютно другая картина: за январь-июнь 2015 года экспортировано машин, оборудования и транспортных средств на сумму 1,44 млн долларов, что более чем в два раза меньше показателей аналогичного периода прошлого года (3,156 млн долларов) и в десять раз меньше, чем в первом полугодии 2013 года (14,5 млн долларов). Таким образом, в то время как кузбасские производители значительно снизили экспорт и с трудом после резкого спада удерживаются на позициях прошлого года по производству ГШО, угольные компании продолжают тратить значительные средства на приобретение импортной техники.

О причинах такого поведения написано много. Основная из них, помимо вопросов финансирования и качества отечественной продукции, заключалась в отсутствии должного диалога между угольными компаниями и машиностроителями в формате заказчик – исполнитель. Февральское совещание на Юрмаше положило начало этому диалогу.

КОМАНДНАЯ РАБОТА

В состав рабочей группы по разработке концепции формирования территориального сводного заказа на производство горнодобывающего оборудования заводами Кузбасса вошли представители администрации Кемеровской области, Ассоциации машиностроителей Кузбасса, Ростехнадзора, Сбербанка России, АКБ «Связь-Банк», Института угля СО РАН, НЦ «ВостНИИ», Кузбасского государственного технического университета, угольных и машиностроительных компаний региона. Для дальнейшей эффективности работы подгруппы было принято решение о дроблении ее на подгруппы, по тематике поставленных целей и задач.

Задача первой подгруппы – подготовка проекта концепции сводного территориального заказа на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП) на основе опыта заключения Соглашений о социальном партнерстве в Кемеровской области и других регионах России. Руководителем подгруппы назначен председатель

Продолжение на стр. 10-12

Экономьте на расчетном обслуживании бизнеса с ВТБ24!

ВТБ24
Большое преимущество

ВТБ24[1] предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания (РКО) для бизнеса. При этом в наличии у системообразующего банка есть инструменты, позволяющие клиентам существенно сократить расходы на обслуживание. Как надежно и с выгодой обслуживаться в одном из крупнейших российских банков, рассказывает начальник управления расчетных продуктов департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова.

Что предлагает ВТБ24 своим клиентам в сфере расчетно-кассового обслуживания?
Мы сделали РКО не только удобным и качественным, но и экономически выгодным для предпринимателей. На основе многочисленных исследований мы сформировали наиболее востребованные по набору услуг пакетные предложения, которые позволяют клиентам значительно сокращать расходы на проведение часто используемых банковских операций. В ВТБ24 каждые 1,5 минуты открывается расчетный счет — более 80% из них в составе пакетных предложений[2].

Расскажите про основные пакеты расчетно-кассового обслуживания для бизнеса.
Самые популярные пакеты — «Бизнес» и «Торговый». Они сбалансированы по составу услуг, содержат максимальное количество дистанционных услуг для проведения операций по счетам с использованием системы «Банк – клиент онлайн». Если бизнес клиента связан с расчетами с иностранными контрагентами, банк предлагает пакет, который называется «ВЭД». Он включает расширенный набор услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности, скидки на открытие счета в иностранной валюте. Недавно мы запустили новый пакет для бизнеса «Персональный», включающий расширенный перечень услуг, консультации бизнеса по юридическим и бухгалтерским вопросам, консультации персонального менеджера, скидки и бонусы от партнеров банка. Кроме того, в текущем году мы начали сотрудничество с компанией Google. С 01 апреля при подключении к счёту любого Пакета услуг, клиенту вручается сертификат номиналом 2 000 руб. на услуги контекстной рекламы в системе Google AdWords[3].

Как можно приобрести пакеты услуг?
Клиент может выбрать и подключить пакет услуг в офисе банка или направить электронную оферту дистанционно через систему «Банк – клиент онлайн».

Планирует ли ВТБ24 проводить повышение тарифов?
Мы на регулярной основе проводим анализ рынка конкурентов. В настоящее время ситуация на рынке нестабильная, и, если конъюнктура начнет меняться, мы, безусловно, будем на нее оперативно реагировать. При этом всегда готовы предложить возможность получения ценовых преференций, индивидуальный поход и снижение тарифов конкретным клиентам, несмотря на рост рынка.

Вы упомянули о дистанционном обслуживании бизнеса — системе «Банк – клиент онлайн». Сколько клиентов сейчас ей пользуются?
В ВТБ24 открыты счета более 300 тыс. юридических лиц и предпринимателей, из них 97% активных клиентов пользуются возможностью вести расчеты дистанционно. Стоимость обслуживания для них значительно ниже, чем в офисе банка, это экономит время и деньги.

Какие операции чаще всего проводят ваши клиенты дистанционно?
Это все виды платежей, конверсионные операции, покупка пакетов расчетно-кассового обслуживания. Через «Банк – клиент онлайн» клиенты могут не только проводить платежи, но и приобретать продукты и услуги для юридических лиц.

Банк контролирует безопасность операций клиентов?
Безусловно, мы уделяем безопасности особое внимание, используем только сертифицированные ФСБ России аппаратные и программные средства, внедряем дополнительные средства защиты. В частности, в 2015 году банк запускает технологию подтверждения легитимности операций в системе (от входа в систему до проведения операций) с использованием EMV-токенов. Стоит отметить, что ВТБ24 — один из первых банков в России, предложивших своим клиентам защиту такого уровня. До конца этого года сервис будет доступен по всей сети банка.

Какие новые услуги для клиентов внедряются в «Банк – клиент онлайн» в этом году?
В конце марта вход в «Банк – клиент онлайн» стал доступным со всех основных популярных браузеров. В ближайшее время появится мобильная версия системы, позволяющая получать информационные сервисы на экране мобильного устройства. В этом году мы планируем расширить функциональные возможности системы и упростить пользовательский интерфейс.

Узнайте больше:
8 800 707–24–24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

1 ВТБ 24 (ПАО), генеральная лицензия Банка России № 1623, предоставляет финансовые услуги.
2 Данные действительны на 01.04.2015 г.
3 Рекламные услуги предоставляются компанией Google.
РЕКЛАМА.

ХРОНИКА ГЛАВНЫХ СОБЫТИЙ В МАШИНОСТРОЕНИИ КУЗБАССА (СЕНТЯБРЬ 2014 – СЕНТЯБРЬ 2015)

Сентябрь 2014

ОАО «Объединенные машиностроительные технологии» (ОМТ) запустило на базе киселевского завода стенд для испытаний силовой гидравлики горношахтного оборудования (ГШО). Инвестиции в проект составили около 350 тысяч евро. Стенд сконструирован в рамках проекта по созданию испытательного центра ГШО в Кемеровской области. Напомним, что в 2013 году Институт угля СО РАН совместно с кузбасским НЦ ВостНИИ, Ассоциацией машиностроителей Кузбасса, угольными и машиностроительными предприятиями области приступили к созданию первого в России испытательного полигона горно-шахтного оборудования

Ноябрь 2014

В сварочно-механосборочном цехе №58 Юргинского машиностроительного завода было изготовлено первое «специальное изделие» из пяти, заказанных для «Завода №9» Научно-производственной корпорации «Уралвагонзавод». Высокую точность его механической обработки обеспечивает современный горизонтально-расточной станок «WRD 170-Q», установленный в цехе в процессе технического перевооружения в 2013 году.

Декабрь 2014

Представители и руководители машиностроительных предприятий Кузбасса посетили крупнейшую в Индии выставку по горному делу и оборудованию, которая пользуется поддержкой Министерства шахт и минералов, Министерства окружающей среды, а также компании CoalIndia Limited в Калькутте. Одновременно с посещением выставки был проведен ряд тематических встреч, в частности в Министерстве шахт и минералов, в компании «Micon Engineers», где обсуждались вопросы установления долговременного стратегического партнёрства, создания совместных предприятий, ознакомления с новыми технологиями.

Февраль 2015

В середине февраля на Юргинском машиностроительном заводе власти Кемеровской области провели совещание по продвижению горно-шахтной продукции кузбасских предприятий на внутренний рынок. По результатам совещания решили создать рабочую группу для разработки сводного заказа на производство ГШО в Кузбассе, подготовить предложение госбанкам создать лизинговую компанию для поставок отечественного ГШО и обратиться за поддержкой кузбасского машиностроения из федерального бюджета.

Март 2015

Согласно Приказа Росстандарта от 24 марта 2015 №350 «О реорганизации технического комитета по стандартизации ТК 269 «Горное дело»» ведение секретариата ТК 269 передано от Московского государственного горного университета (МГГУ) Некоммерческой организации «Ассоциация машиностроителей Кузбасса» (НО «АМК»). С этого момента АМК представляет Национальный орган по стандартизации РФ на международном Техническом комитете ISO/TC 82 «Горное дело». Технический комитет ТК 269 «Горное дело» является общественным объединением заинтересованных организаций, представителей органов исполнительной власти, экспертов и создается на добровольной основе в целях организации проведения работ по стандартизации в области горно-шахтного оборудования. Причём имеется в виду не только угольная отрасль, а горное дело в целом. Как отмечает директор НО «Ассоциация машиностроителей Кузбасса» **Сергей Никитенко**, ТК 269 – единственный комитет, работающий не в Москве, а в регионе.

Решением совета директоров ООО «Юргинский машзавод» от 18 марта 2015 г. на должность генерального директора предприятия назначен **Алексей Самоукин**. Ранее эту должность занимал **Сергей Аношин**, который занял пост исполнительного директора. Как было объявлено, в должности генерального директора Алексей Самоукин будет реализовывать стратегию развития ООО «Юргинский машзавод» в соответствии с планами развития ОАО «НПК «Уралвагонзавод», определять приоритетные направления деятельности и контролировать выход предприятия на новые рынки.

Май 2015

ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» (НкВЗ) из-за отсутствия спроса на вагоны полностью остановился, прекратил производство. 19 мая 2015 года арбитражный суд Кемеровской области ввел на предприятии процедуру наблюдения. Кредиторская задолженность НкВЗ составляет 3,5 млрд рублей. В начале июля практически весь персонала завода был уволен, осталось менее 30 человек для поддержания в порядке цехов и оборудования, да несколько человек работают на резки старых вагонов. Никаких заказов с начала нынешнего года завод так и не получил – ни на производство новых вагонов, ни на ремонт уже работающих.

Генеральный директор ОАО ХК «СДС-Маш» **Александр Мирошник** заявил, что Кузбасская вагоностроительная компания (КВСК) – филиал ОАО «Алтайвагон» (входит в структуру ОАО ХК «СДС-Маш»), больше не будет выпускать вагоны и возвращается к химическому машиностроению.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ:

Продолжение. Начало на стр. 9

комитета по вопросам промышленной политики, жилищно-коммунального хозяйства и имущественных отношений Совета народных депутатов Кемеровской области **Олег Литвин**.

Вторая подгруппа занялась подготовкой предложения для машиностроительных и угледобывающих предприятий по новым организационно-экономическим инструментам финансирования поставок отечественного ГШО. Руководитель – управляющий Кемеровского филиала АКБ «Связь-Банк» **Виктор Кобзев**. Третья – составлением реестра импортной продукции для освоения выпуска аналогов кузбасскими производителями по заказу угледобывающих предприятий по направлениям: горнодобывающая техника для подземной добычи полезных ископаемых, горнодобывающая техника для добычи полезных ископаемых открытым способом, электротехническая продукция и транспортные системы. Руководителем этой группы стал начальник департамента промышленности АКО, заместитель председателя рабочей группы **Сергей Карпунькин**.

Четвёртая группа занялась подготовкой реестра потребностей угледобывающих предприятий Кузбасса в оборудовании на период 2015-2016 годов, а также на дальнейшую перспективу на основе программ развития угледобывающих компаний и технических решений научных учреждений. Её возглавил начальник департамента угольной промышленности и энергетики администрации Кемеровской области **Сергей Погребных**. Пятая подгруппа занялась работой над проектом создания регионального центра по сертификации, стандартизации и испытаниям. Этой работой будет руководить гендиректор АО «НЦ ВостНИИ» **Владимир Баскаков.**

Всего за полгода прошло несколько совещаний подгрупп. По словам начальника департамента промышленности администрации Кемеровской области, заседания рабочих подгрупп по вопросам горнодобывающего и электротехнического оборудования прошли 27 марта и 13 мая 2015 года. По итогам проведенных совещаний были составлены реестры закупок угольными предприятиями Кемеровской области горно-шахтного и электротехнического оборудования на период 2015-2017 годов, а также были составлены реестры возможностей машиностроительных предприятий области по производству импортозамещающего оборудования и запасных частей к нему. Третье заседание рабочей группы по вопросу сводного территориального заказа состоялось 19 мая. На заседании были сформулированы принципы и основные подходы к разработке механизма, а также было предложено проработать механизм на новом проекте угольной компании. В настоящее время проводится работа по выбору пилотного инвестиционного проекта. В Новокузнецке 4 июня в рамках Международной выставки «Уголь и майнинг России» прошло контрольное заседание под председательством заместителя начальника департамента промышленности Кемеровской области **Юрия Ударцева**, на котором были подведены итоги работы группы за 3 месяца работы. А 13 августа под председательством заместителя губернатора Кемеровской области **Екатерины Кутылькиной** на территории Юргинского машиностроительного завода прошло заседание, на котором были подведены итоги работы группы за 6 месяцев.

По итогам августовского совещания был принят ряд решений. В частности, о проведении дополнительно заседаний технических комитетов с руководителями и главными специалистами ведущих добывающих компаний в Кузбассе с целью согласования интересов и перспектив технологического развития добывающих компаний с планами модернизации и освоения производства импортозамещающей продукции машиностроительными заводами и выработки решений по возможности участия компаний в привлечении федеральных денежных средств, в том числе беспроцентных невозвратных, для реализации значимых для Кузбасса проектов. Было решено привлечь угольные и машиностроительные предприятия к участию в работе технического комитета по стандартизации ТК 269 «Горное дело» при НО «Ассоциация машиностроителей Кузбасса» с целью формирования нормативных документов в сфере технического регулирования в интересах российских производителей. В состав рабочей группы приняли новых членов: ОАО «Кузбасский технопарк» (Региональный центр инжиниринга и Центр кластерного развития) и ООО «Гидромаш-НК».

РЕЗУЛЬТАТЫ

Первые результаты работы подгрупп появились уже весной. Например, по инициативе Министерства энергетики РФ, в соответствии с Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) № 350 от 24.03.2015 г. для повышения эффективности работ по стандартизации горно-шахтного оборудования, создан в новом составе технический комитет по стандартизации ТК 269 «Горное дело» с организацией секретариата комитета на базе НО «Ассоциация машиностроителей Кузбасса». Руководство и координацию работ по техническому комитету поручено осуществлять ВостНИИ.

Были созданы реестры продукции. Так, в реестр потребностей угольных компаний в горно-шахтном оборудовании включены «Распадская угольная компания», «Шахта Байкаимская», «Шахта Юбилейная», ХК «СДС-Уголь», «УК Заречная», «Кокс-Майнинг», «ОЭУ Блок №2 ш. «Анжерская-Южная», Шахтоуправление «Талдинское-Кыргайское», Шахтоуправление «Талдинское-Южное», «СУЭК-Кузбасс», «Белон», «Сибуглемет» и УК «Северный Кузбасс». В реестр потребностей в электротехническом оборудовании вошли «СДС-Уголь», «Белон», «Стройсервис», «СУЭК», «Южный Кузбасс», «Шахта Анжерская-Южная», «Шахтоуправление Майское», Шахта «Красногорская», «Шахта Костромовская», «Кокс Майнинг», УК «Заречная», «Западно-Сибирская угольная компания», «Северный Кузбасс». Список машиностроительных предприятий в реестре импортозамещаемой электротехнической продукции пока не велик. В него вошли ООО «Электропром», ООО «Завод «Электродвигатель», ОАО «КЭЗСБ», ООО «Электромашина» и ООО «Горэкс-светотехника».

По словам Сергея Карпунькина, реестры обновляются по мере поступления информации. Остается надеяться, что эти списки со временем будут расти и принесут практическую пользу. Тем не менее, получить подробные комментарии от кузбасских машиностроителей об их отношении к идее территориального сводного заказа «Аванту» не удалось. Некоторые респонденты выразили сомнение по поводу эффективности ее реализации. Кто-то заявил, что в проекте не участвует, но большинство предпочло просто отмолчаться. Однако положительные отклики все же есть, и это несмотря на то, что с момента проведения первого заседания прошло всего полгода. В частности, положительный эффект от деятельности рабочей группы по разработке концепции формирования территориального сводного заказа на производство горнодобывающего оборудования заводами Кузбасса уже ощутил Юргинский машиностроительный завод.

«Благодаря деятельности рабочей группы на предприятии ООО «Юргинский машзавод» в объемы производства добавились заказы для шахты «Грамотеинская»: ремонт узлов и изготовление запасных частей для конвейера и перегружателя, появилось новое направление импортозамещения изготовление запасных частей и узлов карьерной техники для компании «Прайд+», – рассказывает коммерческий директор предприятия Сергей Катунин. – Данная группа оказала содействие в переговорах с руководством УК «Талдинская»

Окончание на стр. 12

НАЧАЛО

СЕРГЕЙ НИКИТЕНКО: «ЕСТЬ ДОСТУПНЫЕ РЕШЕНИЯ, ЕСТЬ СМЫСЛ ИМИ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ…»

«Ассоциация машиностроителей Кузбасса» (АМК) – один из участников группы по разработке концепции формирования территориального сводного заказа на производство горнодобывающего оборудования заводами Кузбасса. О роли, которую выполняет организация в этом процессе, и своем видении решения проблем машиностроителей рассказывает директор АМК Сергей НИКИТЕНКО.

– Сергей Михайлович, в начале этого года в Кузбассе приступили к практической фазе создания сводного территориального заказа на изготовление горно-шахтного оборудования (ГШО). Что уже сделано?

– На сегодняшний день территориального сводного заказа на изготовление горно-шахтного оборудования ещё нет. Идёт лишь процесс разработки концепции его формирования. Сам сводный заказ – это серьёзный организационный, экономический и правовой инструмент развития территории субъекта федерации, в данном случае Кемеровской области. Большая группа специалистов, которая участвует в его разработке, разбита на подгруппы. Одна подгруппа анализирует и разрабатывает организационно-экономические инструменты взаимодействия потребитель – заказчик, чтобы уменьшить нагрузку на процентную ставку по кредитам и прочее. Другая группа работает по вопросам технического регулирования параметров создаваемого оборудования, поэтому мы добились, чтобы Ассоциации машиностроителей Кузбасса (АМК) было поручено ведение секретариата технического комитета ТК 269 «Горное дело». Таким образом, формирование технической политики – основ будущего ГШО мы взяли на себя. ТК 269 – единственный комитет, работающий не в Москве, а в регионе.

Кроме того, нужно привести в порядок региональную нормативно-правовую базу, внести дополнения в местный закон о государственно-частном партнерстве (ГЧП) с учётом вышедшего недавно федерального закона. Новый закон должен касаться вопросов участия субъекта Российской Федерации в проектах, в обеспечении бюджетных гарантий по кредитам, в освобождении от налогов для формируемых кластеров, готовых производить импортозамещаемое оборудование.

Отдельная группа специалистов состоит из машиностроителей и представителей угольной отрасли. Она занимается формированием Реестра потребностей угольных компаний до 2018 года и Реестра возможностей Кузбасских машиностроителей по производству ГШО. Когда наука предлагает интересные решения для бизнеса, он реагирует, возникает новый технологический аспект, а новые технологии порождают новое оборудование. На таких встречах руководители добывающих компаний, ученые и машиностроители делятся своим видением. Это колоссальная работа. Без работы всех подгрупп не может быть запущен в работу такой сложный, но необходимый механизм территориального заказа.

– Какова роль во всем этом процессе АМК?

– Ассоциация машиностроителей – лишь часть всей инфраструктуры. Наша роль – формирование технической политики, работа с заводами. Конечно, участвуем в обсуждении других вопросов, так как зачастую нужен другой взгляд, со стороны. Например, на последнем совещании я предложил руководству одного из банков – кредиторов Юрмаша кредитные ресурсы выдавать не машзаводу, а покупателям оборудования – угольным компаниям. Если покупатель взял кредит, он точно купит эту продукцию. Угледобывающие компании финансово более устойчивы, чем машиностроители и рисков у банка в этой связи меньше. С другой стороны, завод получает авансирование на выполнение заказа вместо того, чтобы сначала произвести оборудование под кредитные деньги, а потом думать, кому его продать, чтоб расплатиться с банком. Есть доступные решения, которые могут позитивно менять ситуацию, ими есть смысл воспользоваться.

– Вы утверждаете, что диалог бизнеса с властью в части формирования сводного территориального заказа по ГШО наконец-то начался, но идёт сложно. В чём именно сложности?

– Трудности есть с каждой стороны. Во-первых, до нас никто никогда не работал на одной территории составом: органы власти, добывающие компании, машиностроители. Это и есть государственно-частное партнерство, о котором так много сейчас говорят. Во-вторых, угледобывающие компании еще не отказались от мысли, что оборудование им проще покупать за рубежом. Сейчас все подорожало, качество европейской техники объективно падает, но угольщики по-прежнему не стремятся поддерживать машиностроителей на нашей территории. На фоне внешних геополитических событий осознание, конечно, приходит, но не так быстро. Главная проблема заключается в том, что отечественные производители не могут пока гарантировать требуемого качества оборудования и сервиса. Но, мы не говорим, что надо все покупать в Кузбассе. Например, мы не можем производить шагающие экскаваторы, самосвалы. Однако мы можем осваивать новые виды механизированных крепей, новые виды конвейерного транспорта, энергооборудования.

Машиностроители не готовы сразу все производить, поэтому мы, Ассоциация машиностроителей Кузбасса, предлагаем им сейчас участие в федеральных программах, чтобы привлекать федеральные деньги на проекты по разработке и созданию новых образцов техники, согласованные между машиностроителями и угледобывающими компаниями. Деньги на эти цели имеются не малые. Есть программы, по которым предприятие может получить, например, 170 млн рублей невозвратных средств или до 600 млн рублей под 5% годовых. Но, пока не произойдёт смычка между добывающими компаниями и машиностроителями при участии технического комитета, пока не выработается концепция необходимого продукта, участвовать в федеральных программах по импортозамещению достаточно сложно. Нужно, чтобы наука, машиностроение и добывающая отрасль слились для этого в едином порыве. Это фактор человеческий или психологический. Понятно, что угледобывающим компаниям нужна гарантия. Они закладывают деньги в проектные решения и некоторые вещи им нужны уже завтра. Машиностроители пока не готовы удовлетворить спрос. Появится заказ – возникнет вопрос у машиностроителей, где взять деньги? И опять придём к тому, от чего ушли. Если угледобывающие компании за десятки лет привыкли к импортному оборудованию, за три месяца эти махины, две частные отрасли не развернуть друг к другу. Но, диалог идёт, хоть и сложно. В общении нужна аргументация, много информации. Кто-то должен её собрать, составить реестры…

– Сейчас мы подошли к одному из самых наболевших вопросов за последние годы. Специалистов для этого в Кузбассе хватает?

– Нет, конечно. Бесплатно никто работать не будет. Мы подали заявку в Российский научный фонд на получение грантов по приоритетному направлению деятельности по проекту «Эффективные организационно-экономические механизмы комплексного освоения недр на принципах государственно-частного партнерства». Выиграли грант и на эти деньги будем привлекать не только наших специалистов, но также с Урала, из Москвы.

– Вы призываете компании участвовать в федеральных программах поддержки науки и бизнеса. По Вашим оценкам, объемы финансирования из бюджета в этой части растут? Есть за что бороться?

– Объём федеральных денег по программам поддержки ежегодно увеличивается несмотря на кризис, создаются новые фонды с дополнительными объемами финансирования, объявляются конкурсы в рамках Федеральных целевых программ. Ассоциация машиностроителей Кузбасса помогает предприятиям готовить заявки на конкурсы. Конечно, деньги выдаются жестко регламентировано. Претендовать на них бизнес-структура может только вместе с наукой для освоения и внедрения новых технологий. Причем бизнес должен тоже вложиться в проект, и это правильно. В этом отношении есть проблема. Если у малого и среднего бизнеса затраты на проекты исчисляются миллионами или десятками миллионов рублей, то у крупного счет идет на сотни миллионов. Вложения с его стороны нужны большие, поэтому крупный бизнес не быстро принимает решение по участию в таких программах.

– Когда можно будет говорить, что сводный территориальный заказ состоялся?

– Невозможно за полгода изменить то, что складывалось десятилетиями. И, в первую очередь, наш менталитет. Но, как говорится, стремиться к этому нужно! Отдельные примеры уже имеются: у Юргинского машиностроительного завода, благодаря активной позиции областной администрации появились заказы для шахты «Грамотеинская», ведутся переговоры с руководством УК «Талдинская». Мы, например, на базе Института угля СО РАН в рамках федеральной целевой программы создаем принципиально новый тип горного инструмента на основе появившихся новых сверхтвердых композиционных материалов. Создать и вывести на рынок новый продукт – это огромная работа большого количества специалистов.

Как организационно-экономический инструмент терзаказ может быть реализован в разных формах. Например, в рамках Соглашения, которое подписывает Губернатор с ведущими кузбасскими компаниями, можно прописать не только развитие инфраструктуры, решение социальных вопросов, но и развитие научно-технического сотрудничества с институтами, определенные обязательства по сотрудничеству с машиностроителями. Это и будет реализация принципов государственно-частного партнерства.

Необходимо также помнить, что территориальный заказ направлен не на тушение пожара в текущей ситуации, а на формирование долгосрочных программ сотрудничества. Если угольная компания заявила, что она собирается осваивать новые технологии, внедрять новое оборудование и для этого потребуется участие машиностроителей, нужно понимать, что перспективные вещи за месяц не делаются. Это только у классика «быстро кошки рождаются». Говорить о том, что терзаказ в Кузбассе заработал не фрагментарно, а полноценно, можно будет только после того, как будут выработаны и закреплены законодательно «правила игры» и по этим правилам будут оформлены два-три крупных региональных проекта на принципах партнёрства органов власти, бизнеса, науки. Важно помнить, что реализация одного крупного проекта, например, стоимостью 1 млрд рублей – это 1 тысяча сохранённых или созданных новых рабочих мест. Только совместными усилиями мы сможем обеспечить развитие региональной экономики, поддержать своего производителя и извлечь из этого максимальную пользу для всех.

ХРОНИКА ГЛАВНЫХ СОБЫТИЙ В МАШИНОСТРОЕНИИ КУЗБАССА (СЕНТЯБРЬ 2014 – СЕНТЯБРЬ 2015)

Июнь 2015

25 июня ООО «Инновационные технологии и промышленный инжиниринг» получило финансовую поддержку Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (программа «СТАРТ») на разработку конструкции противоточного калорифера нового поколения и отработку технологии оребрения теплофикационных труб. С целью решения этой задачи в Институте угля СО РАН изготовлена стендовая установка для проведения сравнительных гидродинамических и теплотехнических исследований теплообменников «вода-воздух» водяных калориферов различного типа, разработана «Методика проведения исследований по снятию гидравлических, аэродинамических и теплотехнических характеристик».

Состоялась встреча руководства Юргинского машзавода с руководством ОАО «УК Сибиркская», в периметр управления которой входит шахта «Увальная». В ходе встречи была достигнута договорённость, о подписании в августе 2015 года контракта на изготовление механизированной крепи. Оборудование, состоящее из 137 секций, предназначено для оснащения 200 метровой лавы. Общая сумма контракта оценивается в 715 млн рублей.

Июль 2015

Юргинский машиностроительный завод вошёл в союз производителей нефтегазового оборудования (Союз ПНГО). Это позволит расширить номенклатуру производимого оборудования и обеспечить завод 100% загрузкой. Наряду с Юргинским машиностроительным заводом союз объединяет десятки крупнейших промышленных предприятия России.

Август 2015

13 августа под председательством заместителя Губернатора Кемеровской области **Екатерины Кутылкиной** прошло заседание, на котором были подведены итоги работы группы по разработке концепции формирования территориального сводного заказа на производство горнодобывающего оборудования заводами Кузбасса за 6 месяцев. По итогам совещания был принят ряд решений. В частности, о проведении дополнительно заседаний технических комитетов с руководителями и главными специалистами ведущих добывающих компаний в Кузбассе с целью согласования интересов и перспектив технологического развития добывающих компаний с планами модернизации и освоения производства импортозамещающей продукции машиностроительными заводами и выработки решений по возможности участия компаний в привлечении федеральных денежных средств, для реализации значимых для Кузбасса проектов. Было решено привлечь угольные и машиностроительные предприятия к участию в работе технического комитета по стандартизации ТК 269 «Горное дело» при НО «Ассоциация машиностроителей Кузбасса».

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ: НАЧАЛО

Окончание. Начало на стр. 9

по размещению значимого для предприятия заказа на изготовление механизированной крепи для шахты «Талдинская-Кыргайская». В настоящее время ведется преддоговорная работа, подписание контракта планируется в октябре – ноябре 2015 года. На сегодняшний день рабочей группе необходимо еще более активизировать работу с энергомеханическими службами угольных предприятий для обеспечения более тесных контактов на предмет расширения сотрудничества с машиностроительными заводами Кемеровской области».

Ещё одно достижение – признание от Российского научного фонда. Как рассказывала в интервью «А-П» Екатерина Кутылкина, в рамках разработки проекта механизма сводного территориального заказа, группой проведен анализ имеющейся нормативной базы существующих мер поддержки в Кемеровской области крупного и среднего бизнеса, составлена структура заказа. Командой подгруппы по разработке сводного территориального заказа была подана заявка в Российский научный фонд на получение грантов по приоритетному направлению деятельности (руководитель – академик РАН **Алексей Конторович**) по проекту «Эффективные организационно-экономические механизмы комплексного освоения недр на принципах государственно-частного партнерства». Несмотря на большое количество заявок из других регионов была поддержана только заявка от Кузбасса, и теперь работа подгруппы будет финансироваться из средств этого фонда (подробнее в материале «Надежда на конкурентоспособные предприятия»/Авант-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ/№3/от 24.08.2015).

По словам Сергея Карпунькина, проект будет направлен на теоретическое обоснование и практическую разработку методологии и методики перехода от экстенсивного освоения недр за счет освоения новых месторождений к интенсивному развитию территорий на основе КОН с использованием проектного подхода реализуемого на принципах государственно-частного партнерства. Исследование будет проводиться на примере ресурсодобывающих регионов, занятых добычей и переработкой минеральных ресурсов в топливно-энергетической отраслях.

«Россия вступает в новый этап своего развития, – говорит он. – В условиях экономических санкций возможность дальнейшего развития страны за счет добычи и реализации на внешнем рынке природных ресурсов стала невозможной. В ближайшие годы России предстоит создать новую модель развития, опирающуюся на внутренние источники развития: комплексное освоение недр, устойчивое развитие территорий, партнерство власти и бизнеса. Ключевую роль в этом предстоит сыграть проектному подходу, реализуемому в рамках сотрудничества государства, бизнеса и научно-образовательных организаций – государственно-частного партнерства».

Максим Москвикин

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Новостройки от Сбербанка, ипотека от «Промстроя»

Пока одни граждане откладывают на неопределённый срок решение «квартирного вопроса», другие спешат воспользоваться открывшимися возможностями, справедливо ожидая от банков и застройщиков выгодных предложений в условиях сужающегося рынка. В сентябре одни из лидеров финансового и строительного рынков – Сбербанк и АСО «Промстрой» – пригласили кемеровских журналистов в пресс-тур по самым востребованным на сегодняшний день среди покупателей стройкам. Журналисты узнали и об актуальных программах и акциях, позволяющих приобрести жильё.

Запуск весной госпрограммы по субсидированию ипотечных ставок оказался как нельзя кстати и буквально «реанимировал» рынок. По словам менеджера по работе с партнёрами жилищного кредитования Сбербанка Анны Райтер, именно по этой программе заключается большинство ипотечных сделок, чтонеудивительно: условия весьма лояльны. Первоначальный взнос не менее 20%, ипотеку можно оформить на срок до 30 лет всего под 11,4% годовых! Ещё одно важное условие – приобретаемое жильё должно быть в новостройке, но это же и однозначное преимущество для будущего собственника: квартиры в новых домах, как правило, гарантируют комфорт и высокое качество жизни благодаря современным технологиям строительства.

Компания «Промстрой» более полувека существует на рынке и на сегодняшний день олицетворяет качество и надёжность строительства. Хорошей репутацией компания пользуется не только среди горожан, но и среди финансовых организаций.

«Промстрой» является нашим ключевым партнёром, – продолжает Анна Райтер. – Все объекты этого застройщика получают аккредитацию Сбербанка. Покупатели жилой недвижимости от этого застройщика могут получить в нашем банке ипотеку без дополнительного обеспечения».

Строящийся жилой комплекс «Родные просторы» в микрорайоне 15А в Кемерово давно перерос начальный этап строительства: два из шести многоквартирных дома на 300 квартир общей площадью около 30 тыс. кв. метров уже сданы в эксплуатацию и заселены жильцами. Ещё один дом на 277 квартир общей площадью около 23,5 тыс. кв. метров будет сдан к новому году. К 2017 году будут достроены ещё 3 многоквартирных дома.

По словам начальника отдела продаж АСО «Промстрой» Александра Савостьянова, квартиры в «Родных просторах» от 1-комнатных площадью 40 кв. метров до 4-комнатных. Так что подходящий вариант может подобрать себе практически каждый покупатель. Цена 1 кв. метра в зависимости от этажа и этапа строительства составляет от 36 до 42 тыс. рублей. Данный район давно обжит и имеет всю необходимую социальную инфраструктуру, в планах города – строительство дополнительных детских садов и школ. Рядом с «Родными просторами» уже в этом году планируется открытие нового торгового центра, а недавно построенная дорога (продолжение улицы Волгоградской) позволяет добраться до центра города всего за 10 минут.

Весомым аргументом в пользу покупки квартиры от «Промстроя» для тех, кто ещё сомневается, станет совместная акция этого застройщика со Сбербанком. Так, в рамках данной акции клиент получает дополнительную скидку на новостройки от компании АСО «Промстрой» до 260 000 рублей, при условии получения ипотечного кредита в Сбербанке на сумму от 500 000 рублей. Программа распространяется на все квартиры площадью от 70 кв.м.

Акция не распространяется на таунхаусы.

Впрочем, жилой комплекс из таунхаусов с говорящим названием «Таёжный», как отмечают в «Промстрое», пользуется прямо-таки ажиотажным спросом со стороны покупателей и без дополнительных скидок. «Таёжный» расположен в городе-спутнике Лесная Поляна, на территории самого развитого с инфраструктурной точки зрения микрорайона №1.

Преимуществ у него масса: усовершенствованные планировки, наличие земельного участка, возможность на выбор таунхауса с гаражом или без, уникальное расположение рядом с лесным массивом, экономичная схема оплаты коммунального обслуживания, наконец, уникальное ценовое предложение – стоимость таунхауса аналогична цене квартиры. Если же сравнивать со средними ценами на жильё в других районах города, то стоимость таунхаусов на 10-15% ниже. Проект реализуется в рамках программы «Народный дом», стоимость 1 кв. метра составляет 32-35,5 тыс. рублей (при 100% оплате или через ипотеку).

Оценить преимущества усовершенствованных планировок, варианты внутренней отделки и ландшафтного дизайна может любой желающий – в августе «Промстрой» открыл для посещения выставочные образцы таунхаусов. Здесь же можно ознакомиться с действующими программами ипотечного кредитования от Сбербанка и даже оформить заявку – сотрудник банка готов проконсультировать посетителей по всем вопросам.

ВЫБРАТЬ КЛУБ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

Готовь сани летом – гласит народная мудрость. И народ как всегда прав: если хочется в самые жаркие месяцы следующего года продемонстрировать идеальные формы, то лучше начинать загодя. Например, уже сейчас, когда лето еще далеко и можно не торопясь, основательно выбрать и способ достижения желаемых целей, и спортивный клуб, где помогут их достичь.

МОЛОДОЙ РЫНОК

Занятия физической культурой – давно уже часть обычного образа человека. По крайней мере, многих людей. Спрос, как известно, рождает и предложение, и из него сегодня есть что выбрать. По данным геоинформационного справочника 2GIS, только в Кемерове сегодня работает 69 спортивно-оздоровительных учреждений, предлагающих фитнес-услуги, в Новокузнецке – таких учреждений 46. Конечно, пока российский рынок таких услуг считается еще молодым и находящимся в стадии становления. По данным «Обзора российского рынка фитнес-услуг», размещенном на портале межрегионального делового сотрудничества, россияне значительно уступают жителям других стран по количеству занимающихся фитнесом в процентном соотношении. По данным ВЦИОМ, число таких россиян составляет всего 3% от общей численности населения страны, тогда как в США их 14,1%, в Великобритании – 6%.

Однако, поскольку поклонников фитнеса в России с каждым годом становится всё больше, рост в этой отрасли идет стабильно. Начиная с 2010 года, темпы отрасли в ней оценивались в 20% в год. Сейчас некоторые эксперты высказывают опасения, что из-за кризиса будет отток клиентов. Однако, при этом эксперты отмечают, что у этого рынка большой потенциал. При этом резервы роста сосредоточен, прежде всего, в развитии среднего ценового сегмента – клубов категории «Средний класс» и «Эконом». Что же касается, клубов «Премиум-класса», то, поскольку формирование фитнес-индустрии в России начиналось именно с создания этого сегмента рынка, он сейчас оказался более насыщенным.

Одна из особенностей отрасли в том, что значительное количество клубов сосредоточено в Москве, а регионы пока отстают в развитии. Одним из направлений продвижения фитнес-культуры считается распространение сетевых клубов, в том числе, по франчайзингу. Однако, пока это типично только для очень крупных городов, тогда как в городах с населением менее милливна жителей развитие идёт за счёт собственных сил. На Кемерово и Новокузнецк, к примеру, приходится всего один клуб – Cityfitness в Новокузнецке – из федеральной сети. Из крупнейших сибирских городов, пожалуй, только Новосибирск может похвастаться не только наличием фитнес-клубов от крупнейших российских федеральных сетей, но и тем, что такой клуб не один.

КЛУБ КАК СПУТНИК ЖИЗНИ

Если вы настроены на решение своих проблем серьёзно, то и к выбору фитнес-клуба тоже стоит подойти самым серьезным образом. Так же, как выбору будущего мужа или жены.

Окончание на стр. 14-15

ВЫБРАТЬ КЛУБ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

Окончание. Начало на стр. 13

«Выбирая фитнес клуб нужно понимать, что занятия должны быть регулярными и систематизированными, – советует директор фитнес-клуба «Малибу» **Василиса Верлан.** – Многие при выборе клуба руководствуются следующими критериями – место расположения, совет друзей, стоимость клубной карты, а стоит обратить пристальное внимание на вещи более важные. В частности, на комплексное оснащение клуба: сюда входит напольное покрытие залов групповых программ и тренажерного зала, система приточно-вытяжной вентиляции и кондиционирования воздуха, качество представленного оборудования, удобство и безопасность зон предназначенных для переодевания. Ведь именно эти вещи на протяжении многих часов, напрямую будут влиять на уровень вашего здоровья и эмоционального комфорта». К важным обстоятельствам выбора следует отнести также «квалификацию персонала и разнообразие представленных программ, особенно, при регулярных посещениях более одного месяца», наличие дополнительных услуг в виде сауны, детской комнаты, кафе, салона красоты, прачечной и т. д. Важны также удобство парковки, и, по словам Василисы Верлан, «конечно, общая атмосфера, царящая в клубе. «Подходит она вам, комфортно ли приходить в этот клуб три, четыре, а иногда и больше раз в неделю?!»

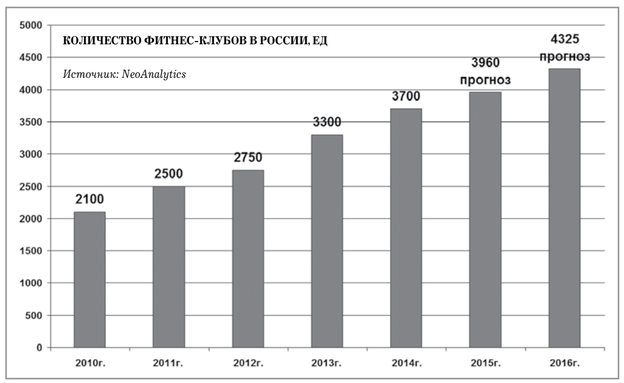
Директор спортивно-оздоровительного центра «Сиам» **Галина Мелехова** высказывает сходную точку зрения: «В выборе фитнес-клуба стоит ориентироваться и на расположение, должно быть удобно добираться до места занятий спортом, как в будни, так и в выходные, на наличие тренажерного зала или тех фитнес-тренировок, которыми хотели заняться. В-третьих, на цены, они должны быть доступными для вашего ежемесячного бюджета. В-четвертых, должны быть грамотные специалисты, работающие в клубе».

Чтобы клиенту было комфортнее ознакомиться с услугами фитнес-клуба, его персоналом, теми условиями, в которых будут проходить тренировки, многие клубы практикуют ознакомительные занятия – разовые посещения тренажерного зала, групповых или даже персональных тренировок. Стоит такое разовое посещение от 300-400 до 600 рублей, персональная тренировка может доходить до 1300-1400 рублей, но зато клиент точно будет знать, что не берет кота в мешке. Другой вариант – открытые бесплатные тренировки, куда приглашаются все желающие. Например, открытые уроки для детей и подростков FITNESS BOOM, которые не так давно прошли в клубе «Малибу». Пришёл, попробовал, не исключено, что купил абонемент.

Кстати, об абонементах, то есть о клубных картах. Среди качеств, которые делают фитнесс популярным – лояльность к клиенту, выражающееся в возможности подобрать клубную карту, которая обеспечит максимально удобное сочетание цены и графика тренировок. В последнее время в связи с крайне неустойчивым положением рубля, наиболее востребованными стали годовые абоненты. Их стоимость в кемеровских клубах колеблется от 30 тыс. рублей до 40 тыс. рублей – в зависимости от графика, количества посещений, услуг и др. факторов. Стоимость месячного абонемента может колебаться от 4500 до 2500 рублей.

ПОСТРОЙНЕТЬ, ОТДОХНУТЬ И... ПООБЩАТЬСЯ

Зачем люди приходят в фитнесс-клубы? Между прочим, вопрос не настолько наивен и прост, как думается. И ответ на него не столь очевиден. В первую очередь, люди приходят в спортивные залы для того, чтобы решить проблемы со здоровьем. Самыми популярными запросами по-прежнему остаются традиционное «похудеть» или «подкачать мышцы». «Основные желание клиентов приходящих к нам в клуб это, как правило, коррекция фигуры: снижение жирового компонента тела или набор мышечной массы; коррекция нарушений осанки и прочих проблем, связанных с опорно-двигательным аппаратом; коррекция заболеваний сердечно-сосудистой системы; снятие стресса; общее оздоровление», – отмечает Василиса Верлан.



Борьба за клиента заставляет клубы постоянно искать новые интересные предложения, осваивать новые программы. Спектр услуг чрезвычайно широк – от занятий в тренажерном зале и йоги до аквааэробики и пилона. И, порой, для того, чтобы справиться с обычной проблемой находится совершенно необычное решение. «Попав в хороший фитнес-клуб, к грамотным специалистам, вы можете решить многие проблемы со здоровьем и собственной фигурой, – считает Галина Мелехова. – Вам могут предложить занятия под присмотром персонального тренера. Если проблем со здоровьем нет, и вам просто хочется поднять жизненный тонус и подкорректировать фигуру, что остается самым популярным запросом у всех категорий клиентов, для этого есть множество вариантов. Посещая Power Yoga, вы можете выровнять свое эмоциональное состояние. А танцевальные тренировки, такие, как мега-популярная Zumba или жгучий Twerk, мигом поднимут вам настроение и заставят взглянуть на повседневные дела гораздо позитивней. Для укрепления боевого духа мужчинам подойдут занятия боксом и тайским боксом. А наслаждаться результатами от постепенного изменения вашего тела в сторону идеала, вы сможете, регулярно занимаясь в тренажерном зале. Для этого есть варианты: вы можете это делать самостоятельно, занимаясь персонально с тренером, или в мини-группах.

Всю большую роль начинает играть медицинская составляющая. В клубе «Перфекто», к примеру, перед началом спортивных занятий клиент может пройти фитнесс-тест, который поможет четко определить цели тренировок и разработать тренировочную программу.

Активно использует свою медицинскую базу для решения проблем клиентов и Центр здоровья «Новелла». «Если говорить про клиентов нашего Центра здоровья, то условно я разделила бы их на две категории: первая – это люди, пришедшие с уже сформированной целью – для поддержания тела в тонусе и состояния своего физического здоровья; вторая – это клиенты, которые просто пришли, например, сбросить лишний вес. И вот именно со второй категорией клиентов работать интереснее всего. Потому что под лозунгом: «Хочу похудеть!» может скрываться много подводных камней, таких как физиологические особенности организма, состояние здоровья и т.д. А мы, в свою очередь, имея квалифицированную базу медспециалистов и возможность проведения лабораторных исследований, можем помочь достичь человеку его цель, начиная решать его проблему изнутри, с самых ее истоков», – подчёркивает директор Центра здоровья «Новелла» **Виктория Суковацина.**

Но не польза единая влечёт приверженцев здорового образа жизни в фитнесс-клубы. Как отмечается в обзоре российского рынка фитнесс-услуг на портале межрегионального делового сотрудничества, по данным исследования, проведенного Академией здоровья Wellness, наибольшее количество потребителей фитнес-услуг посещают эти заведения для поддержания хорошей физической формы; около половины потребителей отмечают избавление от негативной энергии и поддержание здоровья, примерно каждый четвертый посетитель в фитнес-центре отдыхает или обретает гармонию души и тела. Кроме оздоровительной, фитнес выполняет еще и социальную функцию - помимо тренировок, клиенты получают удовольствие от общения с приятными людьми, от интересного и с пользой проведенного времени. Немаловажный фактор – возможность расслабиться после рабочего дня. Словом, как точно заметила Виктория Суковацина, главное предпочтение клиентов – получение разнообразных услуг в одном месте: например, до занятия фитнессом можно посетить врача или косметолога, а после занятия – расслабиться в спа зоне (сауна, хаммам).

ВСЕЙ СЕМЬЕЙ

Давно прошли те времена, когда на тренировки в фитнесс-клубы приходили только спортивного вида молодые люди. Сейчас, хотя средний возраст занимающихся фитнесом составляет 25-34 года (данные портала «Бизнес России»), развитие рынка приводит к тому, что в клубах появляются новые категории клиентов, в том числе и другой возрастной категории. Появляются и новые предпочтения.

«На сегодняшний день предпочтения клиентов сдвигаются в сторону многофункциональных тренировок. Эти сдвиги заметны как в зоне групповых программ, так и в тренажёрном зале, – рассказывает Василиса Верлан. – Так же начал расти интерес к программам Mind & Body. В клубах всё больше и больше клиентов в возрасте 55+, но, к сожалению пока не все они успели отреагировать на эту тенденцию и предлагают не большой выбор программ именно для этой группы клиентов. Конечно, классический тренинг никогда не выйдет из тренда, поэтому и в этом направлении есть новинки. Профессиональные фитнес-клубы учитывают все изменения фитнес-индустрии, и наряду с большим разнообразием стараются предлагать своим клиентам только проверенные и надежные методики тренировок».

Как отмечают эксперты, новинки в фитнесс-индустрии появляются даже быстрее, чем специалисты успевают их осваивать. Поэтому, чтобы быть «на плаву» клубам приходится очень внимательно следить за новшествами и активно реагировать на их появление. Наилучшие перспективы, по мнению аналитиков, имеют те клубы, которые могут предложить клиентам новые групповые и индивидуальные программы, эксклюзивные разработки и оборудование, соответствующее мировым стандартам, а также широкий спектр сопутствующих услуг. И, конечно же, каждый клуб стремится представить свою изюминку. «Самая новая тенденция, которая с реактивной скоростью сметает стандартные тренировки с пути и уже имеет миллионы последователей во всем мире, – это кроссфит тренинг. Вы сможете кардинально изменить представление о собственном теле и своих возможностях, начав заниматься по этой методике. В октябре мы запускаем Cross Formula – кроссфит в групповом фитнес-формате, а также формируем мини-группы для занятия кроссфит тренингом в тренажерный зал», – рассказывает Галина Мелехова.

Среди новых тенденций – коллективные занятия для корпоративных клиентов. «На сегодняшний день в Центре здоровья «Новелла» разработан ряд предложений для корпоративных клиентов. Это и ценовая политика, возможность выбора время посещения, занятий. А самое главное, мы рады рассмотреть любые условия и предложения по корпоративному сектору», – подчёркивает Виктория Суковацина. Но, несмотря на готовность сотрудничать, многие руководители фитнесс-клубов относятся к идее массового появления корпоративных клиентов скептически.

«Корпоративные формы занятий в клубах находятся в зачаточном состоянии и в основном не из-за неготовности клубов. Для корпоративного членства характерно, что часть стоимости клубной карты компенсирует работодатель клиента, а на практике, к сожалению, в нашем городе это происходит редко. В целом же я думаю, любой фитнес клуб и мы в частности готовы предоставлять интересные условия для корпоративных клиентов, – таково мнение Василисы Верлан.

Ещё одна новая тенденция – семейные занятия фитнесом. Однако, как считает Василиса Верлан, активные семьи, готовые все вместе ходить на тренировки – скорее исключение, чем правило. В то же время, в клубах всегда предусмотрены специальные скидки для семейных контрактов, хотя такие клубы можно буквально пересчитать по пальцам. В их число входят такие фитнес-клубы, как «Малибу» и «Перфекто», где разработаны специальные семейные клубные карты.

Впрочем, более распространен вариант, когда члены одной семьи приходят в клуб в одно время, но занимаются в разных залах. Так, как это происходит в Центре здоровья «Новелла», о чём рассказывает Виктория Суковацина: «Наш центр посещает много семей. Есть условия одновременного посещения всей семьёй – это когда все члены семьи в одно время ходят на занятия. Ребёнок, например, на спортивную гимнастику, мама в тренажёрный зал, а папа на тайский бокс». Кстати, медицинская составляющая позволяет «Новелле» иметь среди предложений специальные программы (которые тоже можно отнести к семейным), такие как «Школа будущих мам «Мама и малыш» и занятия на фитболе для малышей с 3-х месячного возраста.

Есть клубы, которые в силу определенных причин непосредственно ориентированы на семью. «Наш клуб расположен на Радуге, а это район молодых семей, мы, конечно, очень ориентированы на работу с семьями, – подчёркивает Галина Мелехова. – Как раз с этой осени мы ввели новые виды карт для семейного посещения, как в отдельные зоны (например, тренажерный зал), так и для двух зон (например, фитнес и тайский бокс или фитнес и тренажерный зал). Приобретение такой карты выгоднее, чем покупка отдельных. Каждую осень в нашем клубе проходит набор детей в группы детского бокса и тайского бокса. С детьми у нас работают именитые, очень опытные спортсмены. Для подростков организованы занятия в мини-группах в тренажерном зале».

Светлана Платоненко

ПРОДАЕТСЯ
ОТДЕЛЬНОСТОЯЩЕЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЕ ЗДАНИЕ
Площадь 1 391,1 кв. м.
Земельный участок 2 086,65 кв. м.
Документы готовы.
Собственная парковка и огороженная территория.
Все коммуникации. г. Кемерово, Заводской район, пер. Коксовый, д. 16 а. Остановка "Трамвайный парк" 400 м.
Цена 6 млн. руб.
телефон 8-916-268-7057

Для многих предпринимателей потребительские споры уже давно лидируют в списке самых неприятных ситуаций в бизнесе. Объясняется это очень просто – жёсткие законодательные нормы в совокупности со сложившейся судебной практикой оставляют очень мало шансов на положительный исход для коммерсантов в таких делах.

Неустойка, которая за считанные месяцы может превысить стоимость товара, и штраф, который составляет до 50% от размера претензий потребителя, могут превратить любую розничную продажу или услугу в весьма обременительный судебный конфликт. А льготы по госпошлине и выбору суда делают судебное разбирательство ещё более доступным для потребителей.

В августе этого года Ленинским районным судом было рассмотрено крайне любопытное дело. Потребитель настаивал на том, что транспортная компания, к которой он обратился за экспедиторскими услугами, якобы повредила шесть автостекол при их перевозке из Кемерова в Новосибирск.

Правда, стёкла оказались не совсем простыми. Каждое из них было оценено истцом почти в 500 000 рублей. Общая цена иска при этом составила 3 миллиона рублей за 6 стекол и 1,5 миллиона в качестве штрафа в пользу потребителя. Столь высокая стоимость стёкол объяснялась «просто» – предназначены они были для Mercedes-Benz Slr – спорткара, который выпускался ограниченным тиражом. Стоимость такого автомобиля 2006 г.в. на сегодня в среднем составляет около 20 миллионов рублей.

Первым и самым очевидным вопросом, который возник после получения подобной информации, был вопрос – откуда в Кемерово могло оказаться сразу 6 (!!!) стёкол от столь редкой машины? К претензии были приложены документы, которые якобы подтверждали их покупку непосредственно в день отправки... у кемеровского индивидуального предпринимателя. Откуда взялись стёкла у ИП, не пояснялось.

Тут сразу стоит отметить, что стекла передавались перевозчику уже в запечатанном виде, и никакой возможности проверить их модель, марку и состояние не было.

На предложение транспортников оставить стекла для экспертизы (после выявления повреждений) отправитель (он же и получатель) ответил отказом.

Еще интереснее то, что истцом (владельцем стекол) оказался бывший директор кемеровского автосалона Мерседес – Александр Могачев. Всё это, вместе с отказом от проведения экспертизы и уникальностью заявленных стёкол, вызвало ряд сомнений в том, что стёкла, которые были извлечены из коробок по прибытии в Новосибирск, были именно данной марки и модели. При сравнении фотографий оригинального стекла с теми фотографиями, которые были сделаны при фиксации «повреждений», обнаружились новые детали. Ширина верхнего контура лобового стекла, форма зоны крепления зеркала заднего вида, VIN-окно на перевозимом лобовом стекле – все эти особенности серьёзно отличались от оригинальных стёкол.

Следующим шагом на пути к установлению истины стали обращения к официальному импортеру в Москву. Ответ, который был получен, содержал крайне любопытные данные.

По данным импортера, с 2000 года по настоящее время на территории Российской Федерации было зарегистрировано всего 23 автомобиля подобной марки. Что же касается самих стёкол, то дилерскими компаниями за период с 2001 года по настоящее время всего было продано только 2 лобовых стекла с подобным каталожным номером.

Ещё интереснее оказался вывод специалистов, которые изучили фотографии разбитых стекол – стекла принципиально отличались от оригинальных по целому ряду параметров и никак не могли предназначаться для упомянутого спорткара.

Ситуация усугубилась для истца ещё и тем, что в ответ на ходатайство ответчика о проведении судебной экспертизы для определения причин предполагаемого ущерба и стоимости стекол истец ответил отказом... так как он уже утилизировал стекла.

Итогом разбирательства, которое длилось почти шесть месяцев, стало решение суда об отказе в удовлетворении исковых требований истца в полном объеме.

Окончательную точку в споре ставить ещё рано. Вероятность подачи апелляционной жалобы высока. Кроме того, в настоящий момент решается вопрос о возбуждении уголовного дела.

По словам **Антона Крючкова**, управляющего партнёра компании «ЮрИнвест», представлявшего интересы транспортной компании, «только активная позиция в подобных спорах позволяет добиться положительного результата. Специфика потребительских споров в том, что на истцов возлагается гораздо меньше процессуальных обязанностей, что зачастую позволяет им добиваться положительных результатов с гораздо меньшими усилиями».

Если решение суда вступит в силу в неизменном виде, то данный спор станет ещё одним примером успешной защиты предпринимателей от необоснованных исков потребителей.

Кроме того, Антон Крючков отметил следующее: «При подготовке к данному делу мы столкнулись еще с одним интересным нюансом. В то же самое время, в том же самом суде рассматривался еще один практически идентичный спор! Вновь потребитель, вновь иск к транспортной компании, вновь те же уникальные стёкла. Только на этот раз не 6, а 8 штук. Правда, в силу разных юридических нюансов, «параллельное дело» было впоследствии передано на рассмотрение в суд г. Санкт-Петербург. Решение по «второму делу» судом ещё не вынесено».

ПРОДАМ
ДЕЙСТВУЮЩУЮ
ЛИЗИНГОВУЮ КОМПАНИЮ
В КЕМЕРОВО
Т. 8-904-376-87-22

Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.
Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА, КОНФЛИКТ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 4 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

РоссельхозБанк
Большие возможности
для малого бизнеса
Звонок по России бесплатный
8 800 200-02-90 | www.rshb.ru
г. Кемерово, пр. Советский, 8а
тел. 34-59-42, 48-05-11
Подробности по телефону, на официальном сайте и в офисах АО «Россельхозбанк».
АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России №3349 (бессрочная). Реклама.

Кризис?
Не-а,
не слышал.
alpari
www.alpari.ru
Форекс с Альпари
Семинары и индивидуальные консультации
по торговле и инвестированию на Форекс
Кемерово, ул. Весенняя, 24А-408*
+7 (3842) 36 22 08
Новокузнецк, пр. Ермакова, 9А-237*
+7 (3843) 91 00 37
*Указан адрес официального партнера Альпари ООО «Паритет-НК». Торговля и инвестирование на финансовых рынках сопряжены с рисками. Alpari Limited. Реклама.