ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

# АВАНТ ПАРТНЕР

№ 26(299)

ВТОРНИК
18 ОКТЯБРЯ 2011

www.avant-partner.ru

ГЛАВНАЯ ТЕМА

МЯСО И РЫБА КУЗБАССА

2 КАК МОЛОДЁЖЬ ВОВЛЕКАЮТ В БИЗНЕС

4 КАКАЯ ПОЛИТИКА У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОЛБАСЫ

6 ЗАЧЕМ РЕКЛАМА В КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖАХ

ТЕНДЕНЦИИ

# ВАГОННОЙ ПРОБЛЕМОЙ ЗАНЯЛОСЬ ПРАВИТЕЛЬСТВО

*На прошлой неделе проблемой вывоза кузбасского угля занялось правительство России. Президент страны Дмитрий Медведев в ответ на обращение губернатора Кемеровской области Амана Тулеева поручил вице-премьеру Сергею Иванову совместно с Минтрансом и РЖД в трёхдневный срок решить проблему вывоза угля, скопившегося на складах в Кузбассе.*

7 октября Аман Тулеев направил телеграммы председателю правительства России Владимиру Путину, его заместителю **Игорю Сечину**, в министерства транспорта и энергетики России. Как сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области, глава региона заявил о необходимости незамедлительных мер «государственного реагирования для разрешения критической ситуации, сложившейся в области из-за невыполнения планов по вывозу угля железнодорожным транспортом». Это связано с отставанием от графика вывоза угля, которое с декабря прошлого года составляет от 1 млн до 2 млн тонн в месяц, а в нынешнем сентябре составило уже 2,8 млн тонн, или 19% месячного объёма добычи. В результате этого остатки угля на складах угольных компаний Кузбасса достигли 13 млн тонн, что более чем в 2 раза превышает нормативный уровень (в июле они составляли 10,6 млн тонн). Все резервные возможности складов исчерпаны, растут риски самовозгорания, сообщила при этом пресс-служба региональной администрации.

В телеграммах Амана Тулеева отмечалось, что «отсутствует управление вагонным парком, растут проблемы с подачей подвижного состава при фактическом избытке полувагонов, не отправляются гружёные углем вагоны угольных компаний, показатели оборачиваемости полувагонов ухудшились в 2-3 раза». По оценке губернатора Кузбасса, без принятия срочных мер с ноября «произойдёт вынужденное резкое сокращение объёмов добычи угля, вплоть до полной приостановки угольных компаний, для расчистки переполненных складов потребуется вывод в вынужденный простой до 50 тысяч работников угольных предприятий, при этом сократится их средний заработок до 2/3 тарифа». Он также указал, что в такой ситуации вероятен риск срыва отопительного сезона, утрата кузбасскими компаниями зарубежных рынков в связи со срывом контрактных поставок, «сокращение налоговых поступлений в бюджет области более чем на 16 млрд рублей в год», свёртывание инвестиционных программ в угольной отрасли.

11 октября на видеоконференции президента России Аман Тулеев выступил вне заявленной программы, обратившись к проблеме сбоя в вывозе угля: «Вагоны есть. Вывести не можем. Реформирование железных дорог идёт не в ту сторону. В Кузбассе командуют 230 собственников. Раньше при единой системе РЖД такого не было. И мы не знаем, что делать? Если мы не вывезем уголь, встанет вопрос по обеспеченности топливом ЖКХ в Сибири». По оценке губернатора, корень проблемы в появлении большого числа частных перевозчиков, система взаимодействия которых со структурами РЖД не отлажена.

В угольных компаниях региона подтвердили опасения губернатора, отметив, что вывоз угля и подача вагонов заметно сократились и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и в сравнении с августом, а сам недогруз начался ещё в мае нынешнего года. По словам президента ЗАО «ХК «Сибирский деловой союз» (СДС) **Михаила Федяева**, «никто никуда не едет сегодня, надо срочно принимать меры». В пресс-службе ХК «СДС-Уголь» (угольное подразделение СДС) признали, что вывоз угля идёт неритмично, с отставанием в начале месяца, которое потом «догоняют» в конце месяца. А в компании «Прокопьевскуголь», которая находится под управлением «СДС-Угля», отмечают уже переполнение складов. По данным гендиректора «Прокопьевскугля» **Владимира Коржова**, набрался на складах уже месячный объём отгрузки, а в текущем режиме отправляется лишь 20% от необходимого, между тем, «прокопьевский уголь сильнее, чем остальные склонен к самовозгоранию, лежать может не более 30-40 дней».

В ОАО «СУЭК-Кузбасс» отметили, что за сентябрь удалось выполнить план по отгрузке только на 67% в целом, и на 61% по экспорту, общий недогруз составил 933 тыс. тонн, а за 9 дней октября из-за того, что не было получено 2,5 тыс. запланированных вагонов, — 170 тыс. тонн угля. Особенно плохо идет отгрузка с таких предприятий компании, как шахтоуправление «Котинское», разрезы «Заречный» и «Камышанский», склады которых уже переполняются. В таких обстоятельствах «СУЭК-Кузбасс» рискует исполнением экспортных контрактов. «Пароходы в порты

Окончание на стр. 3

# РЫНОК B2B:
## ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

*Деловой рынок или по-другому — рынок в2в — бизнес для бизнеса всегда отличался тем, что личные связи и прямые продажи были основными каналами продвижения и основными инструментами продаж. В какой мере компании, работающие на этом рынке, пользуются другими инструментами продвижения, как медийными, так и не медийными, пытался выяснить «Авант-ПАРТНЕР» накануне Дня работника рекламы — профессионального праздника всех тех, кто создаёт и продаёт рекламу, а также маркетологов и пиарщиков, — то есть всех тех, для которых увеличение продаж — лучший результат работы.*

**МЕНЕДЖЕР КАК КАНАЛ ПРОДВИЖЕНИЯ**

«Авант-ПАРТНЕР» сделал выборочный опрос среди компаний, работающих в сегменте «бизнес для бизнеса», разослав анкету, в которой центральным вопросом был вопрос о том, во что компания вкладывает деньги, когда хочет получить увеличения объёма продаж. Получилось, что абсолютное большинство из ответивших на анкету, считают, что лучшие вложения — это подготовка менеджеров по продажам (см. врезку). То есть с одной стороны, это подтверждает тот факт, что рынок в2в — это рынок прямых продаж, но с другой стороны, ориентация на такой специфичный канал продвижения ставит компанию в жёсткую зависимость от определенных людей — от их профессионализма, здоровья, настроения, наконец. Кроме того, уход из компании таких «продавцов» может стать для бизнеса катастрофичным.

Понятно, что продажи в2в требуют от менеджеров определенной квалификации и подготовки. Ведь, как отметила **Ася Калина**, начальник отдела продаж ООО «Астрел Плюс»: «Основная задача любого менеджера — убедить клиента совершить покупку, для этого ему необходимо найти потенциального клиента, выявить его потребности, провести презентацию

Продолжение на стр. 6-7

**КАКИЕ ЗАТРАТЫ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ ВАШИХ ТОВАРОВ/УСЛУГ ВЫ СЧИТАЕТЕ ОПРАВДАННЫМИ**

*(указано среднее количество баллов среди всех ответивших на анкету)*

*1) подготовка хороших менеджеров по продажам (3,4);*
*2) создание собственного сайта (3,1);*
*3) размещение рекламы на других веб-ресурсах, участие в различных мероприятиях (2,0);*
*4) размещение рекламы в отраслевых СМИ, подготовка рекламной полиграфии, проведение собственных мероприятий (1,9);*
*4) размещение информации в деловых СМИ (1,8);*
*5) подготовка рекламных сувениров (1,4);*
*6) размещение информации в традиционных СМИ (1,2);*
*7) использование социальных сетей в Интернете (0,8).*

***Примечание.***
*Отвечавшие на анкету проставляли количество баллов по каждому пункту:*
*0 — совсем не оправданы;*
*1 — иногда можно использовать;*
*2 — используем практически постоянно;*
*3 — необходимо использовать всегда;*

## ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

### «КЕМ-ОЙЛ» ПОПРОБОВАЛ БЕНЗИН

В сентябре Анжерский нефтеперерабатывающий завод (НПЗ, ООО «Анжерская нефтегазовая компания» холдинга «Кем-Ойл Групп») выпустил первую пробную партию бензина. Опытная партии бензина Нормаль-80 в объёме 700 тонн была реализована на АЗС ГК (также входит в состав холдинга). Бензин прошёл специальную проверку качества и соответствовал требованиям к этому виду топлива. Однако, как пояснили «Авант-ПАРТНЕРу» в компании «Перекрёсток Ойл», связи с вводом ограничения на выпуск в оборот автомобильных бензинов по экологии и безопасности предусмотренного постановлением правительства РФ от 7 сентября 2011 г №748 о внесении изменений в технический регламент «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и топочному мазуту», в октябре выпуск бензина приостановлен. В руководстве же Анжерской нефтегазовой компании пояснили, что бензин был получен методом компаундирование (с помощью специальных добавок). Опытная партия была выпущена с целью отработки технологии. Основной же задачей компании в настоящее время является установки глубокой переработки нефти для получения бензина стандарта Евро-3 и выше. Запуск этой установки, рассчитанной на производство 50 тыс. тонн бензина запланирован на 2012 год. По данным администрации Кемеровской области, до Анжерской нефтегазовой компании в области были производители низкооктанового бензина. В частности, он выпускался на Итатском НПЗ (Тяжинский район, компания «Кузнецкий уголь). В целом, в 2008 году в области было произведено 11,2 тыс. тонн такого топлива. Однако в связи с изменением техрегламента, в настоящее время выпуск этой продукции не осуществляется.

### В КУЗБАССЕ ПОЯВИТСЯ ЕЩЁ ОДНА СРО РИЭЛТОРОВ

В скором времени в Кузбассе появится ещё одна саморегулируемая организация (СРО) риэлторов. Об этом стало известно на открывшемся в Кемерове 13 октября Кузбасском форуме недвижимости и ипотеки. Это будет представлять собой объединение некоммерческих партнёрств «Риэлторы Кузбасса» (Кемерово) и «Лига риэлторов Кузбасса» (Новокузнецк). Оба НП являются членами Российской гильдии риэлторов (РГР). Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» генеральный директор ООО «Центр Недвижимости» **Виктор Храмцов** (НП «Лига риэлторов Кузбасса»), речь идёт об объединении НП через реорганизацию путём слияния. Новая СРО (название её окончательно ещё не определено) будет коллективным членом РГР. По словам **Натальи Корчугановой**, генерального директора ООО «Рикон-Панацея («Риэлторы Кузбасса»), новая СРО объединит более 40 наиболее крупных агентств Кемерова и Новокузнецка, «по объёму рынка и количеству профессиональных участников наше СРО будет превышать СРО АРКО («Ассоциация Риэлторов Кемеровской области») более чем в 2 раза». Собеседники «Авант-ПАРТНЕРа» добавили, что СРО не была зарегистрирована ранее потому, что организаторы объединения ждали национального совета РГР (проходил в сентябре в Рязани), на котором давались методические рекомендации по созданию СРО. «Сейчас мы эти документы получаем и подаём заявку», — добавила Наталья Корчуганова. Напомним, СРО АРКО была зарегистрирована в Росреестре в июле текущего года. В её состав вошли 63 компании из шести городов Кузбасса.

Интернет-версия газеты на сайте
www.avant-partner.ru

### КЭЗСБ: С ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ДЛЯ ЯКУТИИ

5 и 6 октября, ООО «Кемеровский завод средств безопасности» (КЭЗСБ) принимал участие в VIII специализированной выставке в городе Нерюнгри Республики Саха (Якутия). Выставка была организована при поддержке Правительства Республики Саха, Министерства промышленности РС, Министерства внешних связей РС, Администрации г. Нерюнгри и Холдинговой компании «ЯкутУголь». Три главных темы выставки получили соответствующее представление на трёх базовых площадках: «Горнорудная промышленность», «Современные технологии и оборудование для освоения месторождений полезных ископаемых» и «Строительство. ЖКХ. Энерго-ресурсосбережение — 2011». Одновременно с работой выставки руководство и специалисты ОАО ХК ЯкутУголь» вело с её участниками переговоры о сотрудничестве.

В ряду собственной продукции для угольных предприятий Кемеровским экспериментальным заводом была представлена новейшая разработка завода — «Воздухонагревательная установка малой мощности» (ВНУ), или, как её принято называть, «Мини-ВНУ». Данная установка предназначена для подогрева шахтного воздуха и отопления производственных помещений. «Мини-ВНУ» характеризуется высокой заводской готовностью, простотой монтажа и обслуживания, мобильностью, низким расходом топлива. На сегодняшний день она признана самой экономичной и энергоэффективной в ряду аналогичного оборудования.

Большие просторы Якутии позволяют говорить не только о высокой оценке, о и о реальной востребованности выпускаемого на КЭЗСБ оборудования. По итогам работы выставки Кемеровский экспериментальный завод получил диплом участника выставки.

Кроме того, делегация представителей Кемеровского завода провела переговоры со специалистами шахты «Денисовская», разреза «Нерюнгринский» и руководством ряда вспомогательных предприятий о поставках нового оборудования.

Подробная информация о новых разработках и продукции ОАО «Кемеровский Экспериментальный Завод Средств Безопасности» на сайте
www.kezsb.ru
Телефон коммерческой службы/факс: 8 (3842) 64-30-39

# МОЛОДЁЖЬ ПОТЯНУЛИ В БИЗНЕС

*В текущем году региональные власти вплотную занялись продвижением идеи предпринимательства среди молодёжи. Помимо департамента промышленности, торговли и предпринимательства, эту задачу реализуют департамент молодёжной политики и спорта, департамент труда и занятости населения, департамент образования и науки. Квинтэссенцией этих усилий стал проект «Ты — предприниматель», реализуемый в рамках областной подпрограммы «Вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность». Обсуждению перспектив развития молодёжного и студенческого бизнеса, а также подведению первых итогов проекта, было посвящено совещание в областной администрации 12 октября.*

По словам Дмитрия Алференко, чаще всего пополнить ряды предпринимателей молодым людям мешает не столько отсутствие финансовых ресурсов, сколько страх риска

Как сообщил заместитель губернатора Кемеровской области по промышленности, транспорту и предпринимательству **Сергей Кузнецов**, в следующем году основным исполнителем и координатором программы «Вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность» будет специально созданный для этих целей отдел по развитию молодёжного предпринимательства при департаменте промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области. Основная цель

создания данного отдела — объединить «в одних руках» всю инфраструктуру поддержки и развития молодёжного предпринимательства.

Уже известно, что важной составляющей этой стратегии станет обучение. «Департамент готов организовать курсы повышения квалификации по актуальным для начинающих предпринимателей темам: по праву, финансам, бухгалтерскому учёту, налогообложению, — подчеркнул замгубернатора. — Мы уже сегодня каждый четверг ведём из нашего областного фонда поддержки предпринимательства видеоконференции, на следующий год обучение будет продолжено. Это необходимо для того, чтобы человек, который пойдёт в предпринимательство, был информирован и обучен первым азам. **Елена Борисова**, исполняющая обязанности начальника нового отдела по развитию молодёжного предпринимательства, сообщила, что «сегодня этой программой занимается, разрабатывает методические указания. Будем проводить тендер для привлечения организации, которая займётся обучением молодёжи». По словам Сергея Кузнецова, в планах также введение субсидирования 90% всех затрат малых предпринимателей на обучение за счёт областного бюджета. Кроме того, обучение будет организовано в виде круглогодичного календаря образовательных программ, что позволит молодым предпринимателям самостоятельно выбирать нужные курсы и планировать обучение в удобное для них время.

«Таким образом, мы начинаем поэтапную поддержку перспективной молодёжи, — заключил Сергей Кузнецов. — Поддержка молодёжных инициатив с 2012 года станет чёткой и сформулированной областной стратегией».

По словам заместителя начальника департамента молодёжной политики и спорта Кемеровской области **Дмитрия Алференко** (именно этот департамент разрабатывал и программу), чаще всего пополнить ряды предпринимателей молодым людям мешает не столько отсутствие финансовых ресурсов, сколько страх риска. Комплексная программа поддержки и позволяет, по его мнению, этот риск минимизировать. Напомним, проект «Ты — предприниматель» стартовал 15 сентября текущего года, его целевая аудитория — молодые люди от 16 до 30 лет, основная идея — популяризация идеи предпринимательства. За прошедший месяц, отметил Дмитрий Алференко, более 11 тыс. человек стали участниками информационных семинаров и видеоконференций. По состоянию на 10 октября (срок окончания регистрации на проекте был продлён до 15 октября) в базе участников было зарегистрировано 3,23 тыс. человек. Среди них 139 уже действующих предпринимателей, 322 начинающих предпринимателей (проработавших менее года), 1,299 человек, планирующих в будущем открыть свой бизнес, и 1,474 человека, стоящих на этапе выбора жизненного пути и желающих определить, есть ли у них предпринимательские способности. «Мы рассчитываем, что немалая часть молодёжи из последних двух групп перейдёт в следующем году в разряд начинающих предпринимателей», — добавил Дмитрий Алференко. Отметим, что география участников проекта весьма обширна. Кроме представителей Кемерова и Новокузнецка (их 1458 и 605 человек соответственно, включая районы этих городов), программой заинтересовались 248 человек из Прокопьевска и Прокопьевского района, 97 человек из Юрги и Юргинского района, 95 человек из Киселёвска. Будущие предприниматели из большинства других городов и районов области также представлены в программе совсем не условно. Напомним, к концу первого года реализации проекта планируется отобрать и поддержать не менее 50 предприятий молодёжного бизнеса.

*Ксения Сидорова*

*Интервью с координатором проекта «Ты — предприниматель» — Ириной Федченко, о том, как идёт отбор участников, читайте на сайте* ***www.avant-partner.ru***

Школа выходного дня
«Эрудит» при КемГУ
приглашает учащихся 5-7 классов на увлекательные занятия по химии, физике, математике, психологии, культуре речи, информатике, иностранному языку.
Обучение платное.
Развивающие занятия проводят ведущие преподаватели КемГУ.
Запись по тел.: + 7 (3842) 31-16-16.
Кемеровский государственный университет
Kemerovo State University
www.kemsu.ru



# ВАГОННОЙ ПРОБЛЕМОЙ ЗАНЯЛОСЬ ПРАВИТЕЛЬСТВО

**Окончание. Начало на стр. 1**

приходят за нашим углем, а грузить нечем» — отметил представитель компании.

В ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК), которая является крупным поставщиком энергетического угля в соседние регионы, подтвердили, что проблемы с вывозом угля уже давние, и в этом году компании пришлось столкнуться с тем, чего ещё не было. У КТК с мая нынешнего года недопоставлено более 5 тыс. вагонов или 390 тыс. тонн угля, что составляет объём вывоза в соседние региона за полтора месяца. По данным руководства «Кузбассразрезугля» (недопоставки угля компании составляют 2 млн тонн), в Алтайской крае, например, угля для нужд ЖКХ на складах на две недели при норме в 30 дней. В сибирских условиях, тем более, накануне зимы, это недопустимый показатель.

По оценке **Андрея Козицына**, генерального директора ООО «УГМК-Холдинг» (управляющая компания угольной компании «Кузбассразрезуголь») иначе как «абсурдной» нынешнюю ситуацию не назовёшь: если в советское время критическим для МПС считался коэффициент порожнего пробега вагонов (отношение вагоно-километров пробега порожних вагонов к груженым составам) в 29%, то сейчас, по его данным, этот показатель составляет 42%. Он отметил, что нехватки вагонов уже нет, в 2007 году их было меньше нынешнего в полтора раза, но многие вагоны сейчас стоят без движения, у КРУ в Кузбассе простаивает 8,5 тыс. вагонов с углём.

> *На долю Кузнецкого бассейна приходится около 60% всей угледобычи страны. За 9 месяцев текущего года, по данным департамента угольной промышленности и энергетики Кемеровской области, добыча угля в регионе выросла на 2,2% и составила 139,4 млн тонн. Отгрузка угля при этом сократилась на 0,3 млн тонн и составила 135,5 млн тонн.*

В таких обстоятельствах недалеко и до остановки добычи на некоторых предприятиях Кузбасса, по крайней мере, временной. И в некоторых компаниях признают, что до реализации такого сценария в связи с проблемами вывоза совсем недалеко. Возможно, уже в ноябре придётся останавливать добычу.

В службе корпоративных коммуникаций Западно-Сибирской железной дороги (филиала РЖД) пояснили, что значительная часть парка собственников простаивает из-за отсутствия договоров с грузоотправителями. «Последние отдают предпочтение вагонам, принадлежащим дочерним компаниям ОАО «РЖД», что обусловлено ценовыми условиями. В то же время другие компании-операторы, свободные от каких-либо обязательств, устанавливают более высокие цены на полувагоны и перекладывают свою неэффективность на грузоотправителя. А вагоны в результате простаивают».

Получается, что реформа железнодорожного транспорта, проведенная компанией РЖД, привела к тому, что выгодно перевозить грузы осталось только вагонами «дочек» компании, а вагоны частных перевозчиков обходятся грузоотправителям и дороже, и отправляются РЖД хуже. Остаётся только гадать, как же проблему с вывозом угля будет решать вице-премьер **Сергей Иванов**.

*Александра Фомина*
*Антон Старожилов*

# «ЮКАС-ХОЛДИНГУ» ОБЕЩАЮТ ЖЁСТКИЕ МЕРЫ

*В прошлую среду власти Кемеровской области разбирались с жалобами жителей Киселёвска на нарушения предприятиями барнаульского ЗАО «ЮКАС-Холдинг» экологических и санитарных норм, и пообещали предпринять «самые жёсткие меры».*

На совещании в обладминистрации зам губернатора по угольной промышленности и энергетике **Андрей Малахов** сообщил, что из администрации президента пришли документы о жалобах жителей Киселевска на неудовлетворительное ведение горных работ предприятиями компании «ЮКАС-Холдинг» — на добычу угля поблизости жилых домов, невыполнение обязательств по сносу домов, попадающих под влияние горных работ. Начальник управления Росприроднадзора **Ирина Климовская** подтвердила, что предприятия холдинга, — ОАО «Луговое» и ООО «Разрез им. Черемнова» — нарушают законодательство в сфере недропользования и экологии. А выданные им по итогам проверок ведомства предписания в срок не выполняются. По данным представителя Южно-Сибирского управления Ростехнадзора **Александра Мироненко**, в результате проверок ведомством «Лугового» на предприятии неоднократно выявлялись различные нарушения, и решениями суда оно останавливалось на сроки, от 60 до 90 суток.

Андрей Малахов критиковал компанию за то, что из 37 домов, подлежащих сносу в районе ОАО «Луговое», снесены только 23. Первый зам прокурора Кемеровской области **Констатин Еремеев** настаивал на том, что компания вначале должна была произвести переселение, а затем уже вести горные добычи. По мнению и. о. заместителя губернатора Кузбасса по экологии и природным ресурсам **Нины Вашлаевой**, проект таких работ, как рекультивация с попутной добычей, которую ведет ОАО «Луговое», должен получить заключение госэкспертизы.

Гендиректор «Лугового» **Василий Кунтий** сообщил, что компания соблюдает график переселения семей с подработанных территорий, а предписания надзорных органов старается выполнять. Помощник президента холдинга **Елена Зорина** подчеркнула, что компания работает индивидуально с каждой семьёй, подлежащей переселению, и что некоторые задержки в этом процессе вызваны объективными обстоятельствами. Объяснения эти не устроили Андрея Малахова, он заметил словами губернатора Кузбасса **Амана Тулеева**: «Копоть и грязь — только в Кузбассе, а прибыль — у собственника», и предложил надзорным органам и полиции ещё раз проверить «Луговое» «и принять самые жёсткие меры». Кстати, такие же меры власти обещали предпринять к компании и в апреле 2008 года после того, как работники «Лугового» обратились с жалобой к президенту РФ.

В официальном сообщении холдинга в четверг было сказано, что компания «выполняет свои обязательства по социальной политике, инвестирует значительные средства в производство, и что «в официальном пресс-релизе администрации Кемеровской области не поднимается вопрос об отзыве лицензии угольного предприятия ЗАО ИК «ЮКАС-Холдинг». Но на совещании в четверг Ирина Климовская сообщила, что её управление уже направило в Росприроднадзор обращение о досрочном прекращении прав недропользования у ООО «Разрез им. Черемнова» и ОАО «Луговое» в связи с нарушениями лицензионных обязательств.

*Антон Старожилов*

## ПРЕСС-РЕЛИЗ

### «МЕГАФОН» ПОМОЖЕТ ИСКАТЬ ЗОЛОТО В ТИСУЛЬСКОМ РАЙОНЕ КУЗБАССА С ПОМОЩЬЮ «КОСМИЧЕСКОЙ» СВЯЗИ

*Общероссийский универсальный оператор связи первым дал возможность жителям посёлка Центральный Кемеровской области общаться со своими родственниками и знакомыми, а так же помог организовать будущим местным миллионерам свой бизнес. Например, поиски золота в Центральном, месторождение которого было обнаружено совсем недавно.*

По словам директора Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон» **Вадима Севастьянова**, именно такая технология — связь через космический спутник — позволила обеспечить качественное голосовое соединение отдаленного поселка Кемеровской области с «большой землей». «Для жителей Центрального это единственная возможность телефонной связи, — комментирует Вадим Севастьянов. — Для нашей компании подключить Центральный было важным событием. «МегаФон» благодарен Администрации Кемеровской области и партнёру — ГТРК Кузбасс — за реализацию такого уникального совместного проекта».

«Это уникальный проект не имеет аналогов, — рассказал **Александр Неделков**, заместитель директора ГТРК «Кузбасс». — Ни у губернского телеканала, ни у «МегаФона» по-отдельности не было таких возможностей. И только объединив усилия специалистов, нам удалось подключить население поселка Центральный к оператору связи».

36 тысяч километров преодолевает сигнал с мобильного телефона из поселка Центральный до адресата за одну секунду. Вокруг — почти сто километров глухой тайги. Теперь местным жителям доступны услуги качественной голосовой связи. И дозвониться из Центрального, например, в Лондон, не составит никакого труда. «МегаФон» вместе со своими партнёрами помог местному населению не только общаться с родственниками и знакомыми. Качественную связь оператор обеспечил и бизнесу, который скоро может начать развиваться на территории поселка и в его окрестностях. Геологоразведчики из России и Италии обнаружили здесь золото.

«На сегодняшний день идут разведывательные работы, и по последним пробам наши надежды оправдываются. Поэтому есть вероятность, что поселок Центральный со временем ожидает экономическое возрождение! Ну а связь — это бесспорно важный элемент как для наших жителей, так и для тех, кто сегодня ведет свои исследования. Без связи никуда!» — так прокомментировал ситуацию с возможной добычей золота в окрестностях поселка Центральный Кемеровской области телеканалу «СТС-Кузбасс» Глава Тисульского района **Алексей Поморцев**.

На экономическое возрождение небольшого по размерам и численности поселка надеются все местные жители. «МегаФон», в рамках реализации программы «Ликвидация белых пятен», помимо предоставления качественной связи, подарил ветеранам мобильные телефоны и организовал подключения к Общероссийскому универсальному оператору.

## ЦЕНА ВОПРОСА

**60 центов** за акцию составят промежуточные дивиденды Evraz Group за первое полугодие текущего года. Как говорится в сообщении компании, кроме того, 0,2 доллара будет выплачено по GDR, размер специальных дивидендов составит 2,7 доллара на акцию и 0,9 доллара на GDR. Всего на дивиденды компания направит 491 млн долларов. В том числе 89 млн долларов — на выплату обычных дивидендов (34% от чистой прибыли за полугодие) и 402 млн — на выплату специальных. Дивиденды будут выплачены впервые после 2008 года (по итогам первого полугодия). «Специальные дивиденды мы выплатим за счёт хороших результатов за полугодие, хорошего cash flow, плюс мы давно не платили дивидендов, считаем, что акционеры имеют право», — прокомментировал в ходе телефонной конференции вопрос о щедрых дивидендах вице-президент по корпоративным вопросам компании **Джакомо Байзини**. — Это не за счёт снижения финансирования инвестпроектов».

**20 миллионов рублей** было направлено из бюджетов всех уровней на строительство инновационного бизнес-инкубатора, который на прошлой неделе открылся в Топках. На площади более 1 000 кв. метров могут разместиться 20 малых предприятий, с возможностью создания 70 рабочих мест. Бизнес-инкубатор — смешанного типа, и в первую очередь, рассчитан на малые инновационные производственные компании, которые смогут разместить здесь не только свой офис, но и производство. В бизнес-инкубаторе есть современный деловой центр, оснащённый компьютерной техникой, конференц-зал и комната для переговоров. Предпринимателям будет оказываться помощь в вопросах налогообложения, бухгалтерии, кредитования, оформлении учредительных документов.

**1 миллиард 163 миллиона рублей** было направлено на строительство новой дороги Чугунаш-Шерегеш протяжённостью 16,5 км. Как сообщила пресс-служба областной администрации, из них 482 млн рублей выделено из федерального бюджета, 681 млн рублей — из областного. Строительство дороги третьей технической категории велось почти 4 года. В течение 2011 года были завершены работы по укладке асфальтного покрытия. Как заявил губернатор **Аман Тулеев** на церемонии открытия движения, новая автодорога отвечает всем современным требованиям комфортности и безопасности. Она сократит путь до горнолыжного комплекса «Шерегеш» от поселка Чугунаш на 16 километров. Вместо одного часа время в пути будет составлять 20 минут. По данным дирекции автомобильных дорог Кузбасса, всего за последний год в области построено и отремонтировано почти 200 км дорог, 31 мост и путепровод. Общая сумма затрат составила 2 млрд 370 млн рублей, что на 15% больше, чем в 2010 году.

**6 миллиардов 500 миллионов рублей** составил объём выдачи ипотечных кредитов в Кемеровской области за 8 месяцев текущего года, что в 1,4 раза больше, чем за тот же период 2010 года. По данным областного управления по ценным бумагам и страховому рынку, всего было выдано 6 тысяч 858 кредитов. При этом банками выдано 5,3 млрд рублей, что составляет 82% от общего объема ипотечного жилищного кредитования. Это в 1,5 раза больше, чем в 2010 году. В управлении рост кредитования связывают с возобновлением реализацию ипотечных программ, открытием новых и реанимацией закрытых в кризис сети ипотечных центров, а также снижением ставок по ипотечным кредитам.

# ОТ ПОГОЛОВЬЯ К СТОЛУ

*Второе воскресенье октября – День работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности – стало праздником для аграриев и переработчиков 12 лет назад, и с тех пор сумело обратить на себя всеобщее внимание. И не только самим празднованием и обильными наградами, но, прежде всего, итогами сделанного, которые традиционно подводятся к этому дню. «Авант-ПАРТНЕР» на это раз решил оценить достижения региональных мясопереработчиков.*

**ПЕРЕРАБОТКА В ДИНАМИКЕ**

По данным статистики, сегодня в Кемеровской области на 600-х предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности трудятся около 21-й тысячи человек. Из общего количеств производителей 80 предприятий — мясоперерабатывающие: от крупных, где коллектив составляет не одну тысячу человек, до небольших коптильных цехов, хозяева и персонал которых, — одни и те же люди.

По всем оценочным показателям мясопереработка в Кемеровской области переживает сейчас этап постепенного роста и развития. Доля области в общероссийском производстве мяса составляет сейчас 0,8%, доля в производстве колбасных изделий — 1,5%. В течение этого года в области планируется произвести 34 тысячи тонн мяса (включая субпродукты I категории). Постоянно растёт производство колбасы и деликатесов. В планах мясоперерабатывающих предприятий до конца текущего года выпустить до 40 тысяч тонн этой продукции. Только за восемь месяцев этого года производство колбасной продукции составляют 27 600 тонн, что на 16% превысило уровень 2010 года.

Вот как оценивает состояние мясоперерабатывающей отрасли в Кузбассе, заместитель начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области, начальник управления перерабатывающей промышленности **Нелли Юркеева.**

— Если говорить о динамике развития мясоперерабатывающей отрасли в Кузбассе за последние пять лет, то можно отметить, что производство мяса и мясопродуктов ежегодно растёт. С 2007 года по 2011 год объём производства мяса вырос в 2,6 раза, колбасных изделий — в 1,2 раза. Во многом этот прирост обеспечивался за счёт предприятий-лидеров отрасли: ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» и ИП «Крестьянское хозяйство А.П. Волкова». На сегодняшний день в мясоперерабатывающей отрасли действуют около 80 предприятий, в том числе крупные: ЗАО «Кузбасский пищекомбинат», ИП «Крестьянское хозяйство А.П. Волкова», ООО «Анжеро-Судженский мясокомбинат» и вновь запущенный в производство с 2008 года, ООО «АГ Кемеровский мясокомбинат».

Нелли Юркеева: «В Кузбассе с 2007 года по 2011 год объём производства мяса вырос в 2,6 раза, колбасных изделий — в 1,2 раза»

Интересно и то, что наращивание производства мяса и мясопродуктов шло даже вопреки кризису. Безусловно, кризис затронул сферу мясопереработки, как и всю сельскохозяйственную отрасль. Главной причиной этого стало резкое снижение покупательской способности населения. Поэтому в первой половине 2009 года объёмы выработки снизились. Но уже второе полугодие компенсировало этот провал, а 2010 год не только восстановил прежние объёмы, но и дал превышение прежнего производства.

**СЫРЬЕВАЯ БАЗА УСПЕХА**

Естественно, что такое достаточно динамичное развитие требует как вложений, так и определённых ресурсов, и, в первую очередь, сырьевых.

По данным департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области мясоперерабатывающая промышленность Кузбасса обеспечивает себя собственным сырьём на 70%. Для того чтобы представить себе динамику роста (или снижения) поголовья скота, мы взяли для рассмотрения период 2008-2009 годов – как «пиковый кризисный» и современный, уже более благополучный.

В 2009 году поголовье крупного рогатого скота идёт на спад — от 243,9 тысяч голов в предыдущем году остаётся 219,6 тысяч (90%). Причём спад этот характерен именно для сельхозпредприятий. Фермерские хозяйства «держались» — их стадо КРС уменьшилось лишь на 2%. Зато поголовье свиней в тот же период, напротив, начинает увеличиваться. Фермерские хозяйства дают прирост в 111%, сельхозпредприятия — в 112%. Общее поголовье свиней в области вырастает с 244,9 тысяч до 406,9 тысяч голов.

Кризисный спад поголовья крупного рогатого скота в области несколько сгладился, за исключением фермерских хозяйств, где оно по-прежнему сокращается. В целом, по состоянию на 1 сентября 2011 года поголовье КРС в Кузбассе составляет 228,1 тысяч голов. Свиноводство же продолжает расти. Только за последний год поголовье свиней в сельхозпредприятиях области выросло до 104%. Эта тенденция вполне созвучна оценке «Мясного союза России», согласно которой, потребление говядины в стране ежегодно сокращается, рост же приходится на свинину и птицу.

Есть в Кузбассе и явные лидеры, развивающие наиболее перспективные отрасли животноводства. К примеру, новый строящийся свинокомплекс полного цикла ООО «Боровково» в Прокопьевском районе. К концу 2011 года, по окончании ввода он сможет давать до 9600 тонн мяса на кости ежегодно. Или птицеводческий комплекс «Кузбасский бройлер»

Злата Белышева: «Во многом благодаря наличию собственного сырья мясокомбинату удалось достичь задач, поставленных три года назад»

ИП «Крестьянское хозяйство А.П. Волкова», созданный на базе реконструированных птицефабрик «Новосафоновская» и «Плотниковская». Его проектная мощность — 25000 тонн мяса в год.

Преимущества работы на собственном сырье давно оценены мясопереработчиками. Вот как характеризует их **Злата Белышева**, начальник отдела маркетинга ООО ТД «Мясной ряд», ООО «АГ — Кемеровский мясокомбинат»

— С момента вхождения в состав холдинга Сибирской Аграрной группы, то есть с 2008 года, Кемеровский мясокомбинат работает преимущественно на охлаждённой свинине Томского свинокомплекса. Поставки ежедневные, перебоев не случается, так как естественно, свои предприятия обеспечиваются сырьём в первую очередь. А благодаря развивающемуся молочному бизнесу холдинга, мы ещё получаем свою говядину. Сейчас в состав холдинга вошла Томская птицефабрика, теперь у нас есть своя курица. Поэтому в марке «Кемеровский мясокомбинат» в ближайшее время ассортимент прибавится и «куриной серией» — линейкой колбас, сосисок и деликатесов из курицы. Во многом благодаря наличию собственного сырья мясокомбинату удалось достичь задач, поставленных три года назад, уже в 2010 году.

Ту же составляющую успеха компании на рынке мясопереработки видит и и.о. начальника отдела маркетинга ИП «Крестьянское хозяйство А.П. Волкова» **Анна Шункова**.

— Сегодня «Крестьянское хозяйство А.П.Волкова»— современный высокотехнологичный мясоперерабатывающий холдинг, обеспечивающий немалый сектор региона мясными продуктами. Во многом это обеспечивается тем, что производство основывается на собственном сырье. За счёт этого себестоимость продукта гораздо ниже, чем у других производителей. К тому же собственное сырьё — лучшая гарантия качества выпускаемой продукции.

— Все наши крупные товаропроизводители давно поняли, что их успех будет зависеть от правильно выстроенной и отлаженной цепочки: сырьевая база — производство — сбыт готовой продукции, — говорит Нелли Юркеева. — Поэтому сегодня так высока обеспеченность мясом собственного производства.

**МАРКЕТИНГОВЫЕ СЕТИ**

Последняя часть «цепочки» — рынок сбыта продукции — не менее важна, чем начальная. Казалось бы, развитые сети ритейла могут позволить производителям не особо задумываться о сбыте на самых обширных территориях. Особенно актуально решение об установке хороших партнёрских контактов с крупными сетями для тех, кто недавно пришёл на кузбасский рынок.

*Крупнейшие производители колбасных изделий (по данным департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области):*

*ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» — 38%*
*ИП «Крестьянское хозяйство А.П. Волкова» — 25%*
*ООО «АГ – Кемеровский мясокомбинат» — 7,6%*
*ООО «Анжеро-Судженский мясокомбинат» — 4%*
*Прочие производители — 25,4%*

# РЫБЫ МНОГО НЕ БЫВАЕТ

*Рыбоводство в Кузбассе показывает неплохие темпы роста. За 9 месяцев текущего года рыбоводными хозяйствами области выращено и реализовано 361,3 тонны товарной рыбы, что на 10% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Эксперты уверены, не смотря на все трудности и недоработки в существующем законодательстве, Кузбасс не только сохранит лидерство в Сибирском федеральном округе (СФО) по производству товарной рыбы, но и продолжит развитие в этом направлении.*

**РЫБА В КУЗБАССЕ ЕСТЬ**

Самым крупным индустриальным хозяйством не только в Кемеровской области, но и во всей Западной Сибири является ООО «Беловское рыбное хозяйство». Здесь выращивают в садках 8 видов рыбы (карп, сом, толстолобик, белый амур, карп цветной, осётр, форель, стерлядь), а также раков. За 9 месяцев 2011 года на предприятии было произведено порядка 400 тонн живой рыбы. При этом его производственная мощность — 1 тысяча тонн живой рыбы в год. Ежегодный прирост товарной продукции составляет 15-20% в год.

Из прудовых хозяйств наиболее крупными являются ООО «Ягуновское рыбное хозяйство», ООО «Фермерское хозяйство Клецова» и ООО «Западно-сибирское рыбное хозяйство». Ежегодно все прудовые хозяйства обеспечивают рост объёмов производства товарной рыбы на 10%.

«Благодаря мерам государственной поддержки (из областного и федерального бюджетов) производство товарной рыбы в Кемеровской области с 1998 по 2010 годы увеличилось вдвое — до 484 тонн в год, — говорит главный консультант департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области **Инна Тихомирова**. — В результате наш регион последние годы является лидером среди субъектов Сибирского федерального округа по этому показателю. Помимо выращивания товарной рыбы, приоритетным направлением в отрасли является производство выбросадочного материала. Например, «Беловское рыбное хозяйство» имеет мощный инкубационный цех, выдающий несколько миллионов личинок в год. Есть маточное поголовье по всем видам растительноядных рыб. А в октябре откроется инкубационно-личиночный цех по производству рыбопосадочного материала на базе ООО «Ягуновское рыбное хозяйство».

Стоит отметить, что ещё весной 2010 года в области было всего 5 рыбоводных хозяйств, которые де-факто существовали с доперестроечных времён. Увеличение количества производителей товарной рыбы в Кузбассе произошло благодаря тому, что летом прошлого года впервые был проведён конкурс на право заключения договора о предоставлении рыбопромыслового участка для осуществления товарного рыбоводства на территории Кемеровской области.

По результатам конкурса юридические лица и индивидуальные предприниматели, в том числе 8 новых, получили право пользоваться 26 рыбоводными участками (водоёмами) сроком до 20 лет (в марте 2011 года через конкурс было проведено ещё два участка). При этом они должны выполнить ряд условий. Например, обеспечить зарыбление водоёма, уборку жёсткой растительности, охрану водных объектов и прочее. При этом новым предприятиям достались преимущественно небольшие водоёмы — пруды. А такие крупные водные объекты как озёра Малый Берчикуль (Тисульский район), Танай (Промышленновский район), Шумихинское водохранилище (Кемеровский район) перешли в пользование более опытных участников рынка: ООО «Ягуновское рыбное хозяйство», ООО «Западно-сибирское рыбное хозяйство» и ООО «Фермерское хозяйство Клецова» соответственно.

**ЖИВАЯ РЫБА**

Приобрести живую рыбу, выращенную в кузбасских водоёмах, можно в системе магазинов «Кора», МЕТРО Кэш энд Керри, и ООО «Продукт» (г. Новокузнецк). Преимущественно это продукция «Беловского рыбного хозяйства», которое реализует посредством ритейла около 50% выращенной товарной рыбы. Причём продаётся она, по словам заместителя директора ООО «Беловское рыбное хозяйство» **Романа Кислова**, и в других регионах Сибири «в радиусе одной тысячи километров, вплоть до Омской области». Остальная часть продукции реализуется непосредственно с водоёма и круглый год, что позволяют делать тёплые воды Беловского водохранилища.

Характерно, что небольшими прудовыми хозяйствами реализация рыбы в основном ведётся прямо на водоёмах, да и то, только летом. Как поясняет директор ООО «Кемеровский рыбхоз» (пруд Светлый на ручье Безымянном в районе Металлплощадки г. Кемерово) **Виктор Глотов**, зимой для этого необходимы специальные бассейны с подогревом, либо водоёмы с очень большой глубиной. Да и взять рыбу зимой из пруда порой просто нереально.

Кроме того, для перевозки живой рыбы необходим специальный транспорт (в «Беловском рыбном хозяйстве» имеется две таких машины, и все они получены предприятием в качестве помощи от администрации Кемеровской области). Нужны специальные базы для передержки товарной рыбы. Как утверждает Инна Тихомирова, желательно иметь одну такую базу на каждый район.

Открыть собственный магазин, в котором можно было бы торговать живой рыбой, под силу только крупному рыборазводному предприятию, так как по существующему законодательству в жилых домах, например, такая торговая точка располагаться не может. Следовательно, необходимо строить или приобретать отдельно стоящее здание, которое соответствовало бы определенным требованиям. По расчётам Виктора Глотова, затраты на открытие такого магазина в общей сложности могут составить порядка 6-7 млн рублей.

Недавно собственный магазин в Кемерово под названием «Живая рыба» открыло «Беловское рыбное хозяйство».

**НЕ «КЛЁВО»**

Напомним, в конце марта текущего года по стране прокатилась волна массовых выступлений рыбаков, которые выражали недовольство принятыми ранее, и вступившими было в силу с 1 января 2011 года, поправками в ФЗ-166 от 2004 года «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов». Согласно данным поправкам были расширены права рыболовных баз, осуществляющих пользование водоёмами. В частности, принятые поправки обязали пользователей заключать договоры по оказанию возмездных услуг в области любительского и спортивного рыболовства со всеми желающими порыбачить на вверенных им водоёмах.

Общественность встала на защиту бесплатной рыбалки, в результате чего проведение торгов рыбопромысловыми участками было приостановлено. В настоящее время рыбаки и предприниматели ждут принятия новых федеральных законов «Об аквакультуре» и «О любительском рыболовстве».

А пока в департаменте сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области находится 185 заявлений от индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, желающих заниматься товарным рыбоводством. Но дополнительный перечень рыбопромысловых участков пока не формируется и конкурсы, в связи с пересмотром законодательства, не проводятся.

При этом всего в области насчитывается около одной тысячи бесхозных водоёмов, которые можно было бы использовать под товарное рыбоводство.

Возникшее в правовом поле «замешательство», больнее всего ударило именно по небольшим прудовым хозяйствам, которые часть своей продукции реализовывают, как говорится, сразу из воды, в том числе при помощи организации платной рыбалки.

«Вся прибыль, полученная от организации платной рыбалки, уходит на содержание водоёмов, — говорит Виктор Глотов. — При этом в 2011 году по всему сибирскому региону все предприятия, занимающиеся этой деятельностью, терпят убытки, так как клёва на водоёмах в течение всего летне-осеннего периода нет. Плюс, в связи с обсуждением закона «О любительском рыболовстве» у населения было вызвано негативное отношение к тем, кто занимается этим видом деятельности. После принятия этого закона порядка 70-80% всех организаций и предприятий свернут свою деятельность, так как заниматься ею не будет смысла».

«На экономике нашего предприятия шумиха, возникшая вокруг платной рыбалки, не сказалась, так мы ею просто не занимаемся, — утверждает Роман Кислов. — В нашем случае, это больше отразилось на самих рыбаках. Сначала, когда только вступили в законную силу поправки в ФЗ-166, люди потеряли возможность рыбачить на нашем водоёме, но действие закона приостановили, и рыбаки пока вздохнули с облегчением».

Виктор Глотов уверен, что небольшим предприятиям без дополнительной финансовой поддержки выживать, а тем более развиваться в сегодняшних условиях сложно.

«Проблема в приобретении рыбопосадочного материала, — говорит он. — Огромная его стоимость, отсутствие надлежащей поддержки со стороны государства, невозможность получить кредиты. Если у предприятия, занимающегося этой деятельностью, есть хоть какие-нибудь другие финансовые резервы, то оно еще возможно вытянет. Если нет, то в ближайшее время его деятельность будет свёрнута».

Как бы там ни было, в областном департаменте сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности большие планы на счёт дальнейшего развития в регионе этой отрасли. Согласно долгосрочной целевой программе «Развитие рыбохозяйственного комплекса Кемеровской области на 2009 -2013 годы» в 2012 году планируется довести производство товарной рыбы до 660 тонн, продолжить создание в регионе новых прудовых хозяйств, а также восстановить индустриальное рыбоводное хозяйство Томь-Усинской ГРЭС и начать строительство рыбоперерабатывающего комбината. «Некоторые игроки может, и уйдут с рынка, — говорит Инна Тихомирова. — Но основные рыбоводные хозяйства «успели» получить договоры пользования рыбопромысловыми участками на 20 лет и активно наращивают темпы производства».

*Максим Москвикин*

*По данным департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области, в 80-х годах прошлого столетия Кузбасс по производству товарной рыбы занимал одно из ведущих мест в России. Общее производство рыбы в регионе тогда достигало 2,4 тысячи тонн в год, что на 20% удовлетворяло потребность населения в этом продукте.*

*По данным департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области, сегодня в регионе действуют одно индустриальное и 13 прудовых рыбоводных хозяйств, в которых выращиваются карп, карп Кои, толстолобик, сом канальный, белый амур, сибирский осётр, веслонос, форель и пеледь. Налоговые поступления от этих предприятий в областной бюджет за 9 месяцев текущего года составили примерно 5 млн рублей. В общей сложности на них работает порядка 80 человек*

— Сейчас торговый дом Кемеровского мясокомбината работает в основном в городе, — говорит Злата Белышева. По области мы работаем только с магазинами крупных сетей, присутствующих в Кемерове. И пока есть потенциал роста в городе, сами выходить на соседние рынки не планируем, только через дистрибьютора.

Что касается сетевых магазинов, сейчас отношения с ними складываются действительно партнёрские. Мы себя уже показали, в нас увидели не только потенциал, но и реальные продажи. И теперь диалог строится намного легче, чем несколько лет назад с неизвестной ещё маркой. Поэтому сегодня мы работаем со всеми крупными сетями, присутствующими на кемеровском рынке: «Система Чибис», «Кора», «Пенсионер», «Аквамаркет», «Мария-Ра» и другие. На первое место на рынке области мы, конечно, сейчас не претендуем, но «Кемеровскому мясокомбинату» стать любимой маркой в городе Кемерово — сам бог велел!

У других крупных производителей, давно занявших устойчивое место на местных рынках, маркетинговая политика развивается и в другом направлении.

— Свою продукцию мы в первую очередь реализуем в собственной фирменной сети. И, естественно, в крупных торговых сетях. Кроме того, помимо развития сети фирменных магазинов, «Крестьянское хозяйство А.П. Волкова» участвует в проекте «Кузбасские продукты». Это магазины местных производителей, где потребителю гарантирована не только постоянная цена, но и полный ассортимент, в том числе социально значимых продуктов.

Значительное внимание кузбасские мясопереработчики уделяют и новой маркетинговой политике, развивая собственную торговую сеть. По мнению Нелли Юркеевой, одним из важных социальных проектов «Крестьянского хозяйства А.П.Волкова» стало участие в открытии сети магазинов местных производителей «Кузбасские продукты».

— Крестьянское хозяйство было первым из кузбасских переработчиков, кто поддержал инициативу губернатора по созданию сети магазинов.

Кузбасский пищекомбинат имеет по области 50 собственных магазинов и 45 мини-цехов полуфабрикатов при супермаркетах. Фирменный магазин и девять торговых точек в Киселёвске, Прокопьевске и Новокузнецке открыты ИП Бабенко (бывшая колбасная фабрика «Рено»). Всего же, на сегодняшний день насчитывается около 380 точек собственной розничной торговли сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий от местных товаропроизводителей.

В связи с присутствием производителей мясопродукции из других регионов, значительно увеличивается конкуренция на потребительском рынке. Рыночные отношения заставляют кузбасских мясопереработчиков не стоять на месте, а постоянно развиваться, повышая качество и ассортимент выпускаемой продукции. Только за последний год нашими производителями было выпущено около 150 новых видов продукции, что позволяет им выдерживать серьёзную конкуренцию со стороны соседей.

*Сергей Волков*

БЛИЦОПРОС

## *Какие рекламные инструменты Вы используете для продвижение информации о своей компании, своих товарах и услугах?*

**Юрий Дорошенко**, генеральный директор ООО «КузбассТИСИз»:

— Рекламу об основных услугах ООО «КузбассТИСИз» мы не размещаем — работает репутация прошлых лет, все потенциальные клиенты о нас знают, поэтому давать рекламу просто смысла нет. Но так случилась, что со времён последнего кризиса значимым направлением нашей деятельности стала сдача площадей в аренду. Здесь работает в основном «наружная реклама» при входе в здание, проще говоря, объявления о сдаче в аренду. Но, как ни странно, наибольшую эффективность показывает размещение информации на автобусных остановках — этот способ рекламы приносит наибольшее количество звонков по поводу аренды. Ну ещё и по интернет-сайту звонят, хотя он у нас, по моему мнению, не особенно разработан.

**Елена Гаан**, директор ООО «С-Лига Аудит»:

— Наш консалтинговый центр «С-Лига Аудит» мы уже давно не рекламируем. Начинали с деловых изданий, рекламировались в налоговых инспекциях и в пенсионном фонде (наш раздаточный материал там был). В этом году «С-Лига Аудит» исполняется уже 10 лет, и тратить бюджет на рекламу не видим смысла — бизнес и так о нас хорошо знает («сарафанное радио» работает), клиентов у нас много, большее их количество мы своими силами просто уже не смогли бы обслужить. Но сейчас мы развиваем ещё и другие направления бизнеса. В частности, нашу йога-студию «Инфинити» мы рекламируем всякими разными средствами — рассылкой через СМИ и по квартирам, стали задействовать РЭУ (развешиваем там свои объявления). Но наибольшую эффективность показывают передачи на радио. В прямом эфире мы рассказываем о разных направлениях йоги (для беременных, для пенсионеров, для детей), что это даёт, когда можно начинать. Отвечаем на телефонные звонки в студию, и после этого в течение 2-3 дней у студии появляются новые посетители.

**Александр Савостьянов**, руководитель центра продаж в городе-спутнике «Лесная Поляна»:

— Компания «Промстрой» среди людей хорошо известна, поэтому проводить какие-то PR-мероприятия с целью «общего информирования» о ней смысла нет. А наши конкретные проекты мы рекламируем, используя практически все основные средства — Интернет, радио, телевидение, рекламу на мониторах на улицах города и в торговых центрах. Кроме того, водим будущих покупателей на экскурсии в демонстрационные квартиры и дома, на стройку.

# РЫНОК B2B:

**Продолжение. Начало на стр. 1**

товара, устранить возражения, заключить договор и проследить за его исполнением». И, конечно, «человеческий фактор» здесь становиться весьма весомым.

Но можно ли переложить на плечи менеджера по продажам функции продвижения компании и услуг, отказавшись от других каналов и инструментов или сведя их к минимуму? Ведь не смотря на ограниченность рынка, кто-то или что-то должен обеспечивать приток новых клиентов, наполняя «воронку продаж».

По данным Федеральной налоговой службы России, в январе-сентябре 2011 года количество вновь созданных коммерческих организаций в России на 33,2% меньше, чем за аналогичный период 2010 года и на 24,4% меньше, чем за 9 месяцев 2009 года. Темпы прироста общего количества зарегистрированных коммерческих организаций в 2011 году втрое меньше, чем в предыдущие 2 года. Что это значит для бизнеса? Объективно уменьшается число конечных потребителей. Уменьшается число и объём заказов от существующих потребителей. По оценкам экспертов такое положение продлится не менее 3 лет.

Умение продавать становится одним из ключевых факторов удержания на рынке. Поэтому многие компании прибегают к давно испытанному способу активных продаж, начинающихся с «холодных звонков» потенциальным потребителям с желанием перевести их в разряд клиентов.

По мнению **Владимира Поликарова**, зам гендиректора по финансам и экономике Группы компаний «Проминвест»: «Практика применения различных способов продвижения наших услуг показывает наибольшую эффективность для привлечения клиентов именно персональных контактов». При этом он добавляет: «Мы должны говорить, конечно, не только об обучении менеджеров по продажам, но и обо всём комплексе мер, включающих в себя мотивацию, организацию работы, корпоративную культуру и т.д. И, конечно, по возможности, использовать все формы продвижения, в том числе и рекламу: полиграфию, наружную рекламу, ДубльГИС и т.п.». А **Евгений Грива**, генеральный директор ООО СОК «Грау», добавляет: «Мы пользуемся практически всеми каналами продвижения. Но человеческий фактор всё равно играет решающую роль. Если продавец «не зацепил» покупателя, то он уйдет».

Но делать ставку только на развитие коммуникативных навыков продаж у менеджеров, по мнению **Натальи Михайловской**, директора КА «Профи», по меньшей мере — недальновидно: «Главное — это не только научить продавать. У нас почему-то все коммерческие навыки подготовки сотрудников сводятся к агрессивным продажам. На самом деле, «говорящие головы», выстраивающие «продажные вопросы», но слабо представляющие специфику продукта или услуги, которую они предлагают, приносят компании только вред. Ведь на рынке в2в очень важно предложить потенциальному клиенту наиболее эффективное решение проблем, но сделать это может лишь человек, который не только «хорошо продаёт», но и знает продукт, технологию его создания (или ценности для клиента), обладает экспертными знаниями в этой отрасли. Нужно готовить хороших специалистов для своей компании, которые знают рынок, тенденции на рынке, понимают целевую аудиторию и могут предложить ей компетентное решение. И мне кажется, что если бы в компании реально посчитали затраты на создание так называемой «воронки продаж»: набор людей, их первоначальное обучение, количество звонков, количество встреч и презентаций в человеко-часах, то многое стало бы более понятно. Это не самый дешёвый и не самый эффективный способ».

Кстати, несмотря на столь высокие баллы, «полученные менеджерами по продажам», некоторые наши респонденты, отвечая на вопрос: «Что вы считаете самым значимым в в2в продажах?», отвечали: «анализ конкурентной среды и ситуации на рынке», «понимание потребностей клиента, знание специфики его бизнеса». Что говорит о том, что всё это включалось в понятие хорошей подготовки «менеджера по продажам». Как пояснил Владимир Поликаров: «У нас нет функции менеджера по продажам, у нас есть отдел лизинга, то есть тот отдел, который непосредственно занимается поиском клиентов, подготовкой сделок, заключением договоров, общением с поставщиками. В функции этих людей входит поймать контакт с клиентом и сделать так, чтобы он не ушёл от нас. По максимуму получить у него информацию, сделать ему адекватное предложение и довести его до сделки».

Огромный набор функционала менеджера по продажам, плюс ещё желание некоторых компаний всё-таки сэкономить на других каналах продвижения и делает эту профессию столь уникальной, а дефицит кадров в таких специалистах испытывают практически все компании.

### ГЛАВНОЕ — РЕПУТАЦИЯ

За счёт чего можно облегчить работу менеджеров, сделать её не столь уникальной, и не зависеть от прихоти звёзд? По мнению Натальи Михайловской: «Вкладываться нужно в уникальные для компании компетенции и продвижение своего экспертного знания на рынок: через различные медийные каналы, через участие в мероприятиях, через организацию мероприятий, где заводятся знакомства и складываются профессиональные отношения. Потому что, куда обратится клиент, если у него реально возникнет потребность в определенном товаре или услуге? Конечно, к тому, кого он считает экспертом в данной отрасли». Поэтому самым значимым в в2в продажах Наталья Михайловская считает «репутацию компании (и её сотрудников): надёжность, профессионализм («экспертная власть»), лидерство в своём сегменте (сфере бизнеса)».

**Антон Басовский**, директор Внедренческого центра «Ист-Лайн», в принципе соглашаясь с такими выводами и так же считая основой успешных продаж «репутацию, профессионализм сотрудников, их опыт», считает, что уникальная компетенция компании складывается из компетенций всех её сотрудников. А продвижение должно обязательно включать в себя, кроме медийного и немедийного пиара, необходимого для имиджевой составляющей, ещё и продажи — активные и пассивные. Кроме того, по его мнению, в процессе продаж и продвижения участвуют все сотрудники компании, тем более для их отрасли, где отношения с клиентом не заканчиваются фактом сделки (кстати, это верно практически для всего рынка в2в).

Репутацию компании и продавцов, как главную составляющую успешных продаж назвали многие из респондентов «АвантПАРТНЕРа». Правда, когда мы начали выяснять, какой смысл был вложен в слово репутация, то получили в ответ спектр понятий от «доверия» и «личных отношений» до «уважения» и «оценки профессионализма». Понятно, что в зависимости от смысла, который вкладывает руководитель в слово репутация и строится политика компании. Но не стоит забывать, что управление репутацией — большая работа, реальную часть которой составляет грамотный пиар.

### РЕКЛАМА И ПИАР

Если говорить об отношении респондентов «Авант-ПАРТНЕРа» к каналам и инструментам рекламы, то специфика их использования в сегменте в2в, в первую очередь, состоит в сложности «поймать свою аудиторию» через медийные каналы. Кроме того, по словам Владимира Поликарова: «Отдельные виды донесения информации, связанные с рекламой, сегодня требуют неоправданно высоких затрат, чтобы достучаться до клиента. Рынок информационных месседжей настолько переполнен, что, например, чтобы заметно присутствовать на рынке наружной рекламы нужно иметь не менее 10 щитов по городу, что, по нашему мнению, финансово неоправданно. К тому же на нашем рынке сильная экспансия федеральных компаний, у которых несопоставимые с нами ресурсы, и чтобы переиграть их на рекламном поле, нужно потратить очень много денег. Поэтому для нас проще мотивировать, обучать, готовить менеджеров, для того чтобы получить необходимый эффект».

Несмотря на затратность и неоднозначность использования рекламных инструментов, ведь в отличие от в2с, рекламное сообщение на рынке в2в имеет отсроченный эффект, многие компании всё-таки пытаются присутствовать на медийном поле.

И один из вариантов такого присутствия, это, конечно, собственный сайт. Хотя, многие и признались, что серьёзно никогда не занимались продвижением и работой с сайтом, и не ждут от него какой-то серьёзной отдачи, по крайней мере, в ближайшем будущем. Здесь тоже главными факторами являются, во-первых, непонимание возможностей Интернета, а, во-вторых, финансовые причины. Ведь когда первая эйфория от Интернета прошла, многие стали понимать, что чтобы использовать его как реальный инструмент продвижения и продаж, нужны серьёзные вложения, как финансовые, так и интеллектуальные. Поэтому и социальные сети стали в нашей анкете явными аусайдерами. Хотя, как заметил Антон Басовский: «Сейчас многие используют Интернет в роли некоего «дополнительного советчика», поэтому положительная информация в сети является дополнительным плюсом при принятии решения». Другое дело, что пиар в Интернете, её более «тёмная область», и о том, как его делать в сетях пока многие имеют лишь беллетризированное представление.

Вообще, практически все наши собеседники отмечали, что пиар инструменты, конечно, на рынке в2в более предпочтительны, чем прямая реклама, но их грамотное использование для многих пока не решаемая задача.

*Галина Красильникова*

**Окончание на стр. 8**

# ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

# ДЕМОГРАФИЯ ИСТУКАНОВ

*Есть одна любопытная закономерность: чем быстрее в нашем отечестве убывает народонаселение, тем больше ставится памятников, и наоборот. Скажем, в сталинскую эпоху истуканы вождей и парковые скульптуры плодились с необыкновенной быстротой. А население росло далеко не такими темпами, а в отдельные годы и убывало: коллективизация, большой террор, затем вторая мировая война, жертвы которой с советской стороны до сих пор точно не подсчитаны, затем новая волна репрессий... При хрущевской оттепели рождаемость повысилась, но памятники в эту пору скорее сносились, чем ставились: только снесенные истуканы и бюсты усатого вождя исчислялись сотнями, если не тысячами. Последний всплеск рождаемости в СССР был зафиксирован в перестройку; памятников тогда на волне исступленного самобичевания почти не воздвигали, а в 1991 году монументы попали под очередную волну репрессий — хотя и не такую масштабную, как во времена разоблачения культа личности.*

Нынче народонаселение России неотвратимо убывает, хотя власти и уверяют нас, что этот процесс замедлился, а кое-где рождаемость даже повысилось. Но цифры говорят сами за себя: по результатам предпоследней переписи нас было 145 миллионов, по результатам последней — 141. Сколько за это время поставили монументов и садовых скульптур, никто не знает, но их поголовье неотвратимо растет: только в центре Кемерова одно время они появлялись чуть ли не каждый месяц. С середины августа в Кузбассе появилось пять заметных монументов и скульптур, и три из них — в областном центре.

В сквере на Ленинградском проспекте поставили аллегорическую скульптуру «Мать» работы известного кемеровского скульптора Валерия Трески. Шестиметровый памятник из искусственного камня был сооружен на средства губернатора Тулеева. Треска справедливо пользуется репутацией талантливейшего скульптора Кузбасса, пафос материнско-сыновних чувств также, несомненно, придется по сердцу большинству горожан. К сожалению, памятник ставили в некоторой спешке, в результате он представляет собою просто увеличенную копию давней станковой работы Трески; новое решение скульптор разработать просто не успел. К тому же круглый пьедестал в форме барабана никак не соответствует пропорциям скульптуры. Кто был автором этого архитектурного решения, мы так и не смогли дознаться: и Валерий Треска, и городские власти уверяют, что это пьедестал временный, и обещают заменить его на более соразмерный.

В парке Победы, известном также как парк Жукова, на днях появился памятник Кемеровскому военному училищу связи, ликвидированному в 2009 году решение Министерства обороны. Автор памятника — московский архитектор Лидия Елкина. Памятник решен с простотой, которую принято именовать благородной; правда, эта лаконичность не оставила места для человеческого образа, отчего монумент напоминает кенотаф, то есть надгробие без могилы. Но человечески это понятно: муж Лидии Елкиной, выпускник училища, погиб при исполнении воинского долга.

У входа в Парк Чудес, который старые кемеровчане предпочитают именовать попросту горсадом, появилась скульптурная композиция «Погода в доме». Автор проекта — Виктор Атучин, в работе над статуей ему помогали еще четыре кемеровских художника, меценатом также выступил губернатор. Композиция выполнена из бетона и покрашена под бронзу: то, что когда-то называлось «гипсовой статуей», но в современном исполнении. Прежний горсад в таких статуях не испытывал недостатка, но они имитировали не старую бронзу, а гипсовые слепки античных статуй. Композиция изображает счастливое семейство под общим зонтиком; название «Погода в доме» заимствовано из шлягера Ларисы Долиной, и в этом есть некоторая ирония: популярная песня, которая легко входит в моду и легко забывается, предоставляет сюжет для статуи, которая по идее должна пережить не одно поколение горожан.

Тем временем в Прокопьевске на площади Торжеств на месте снесенного фонтана к Дню шахтера установили памятник Покорителям земных недр. Монумент изображает пару шахтеров, один — в современной каске, но с допотопной киркой, другой — в исторической гофрированной каске, но с отбойным молотком. Этим молотком он вгрызается в странное сооружение: нечто вроде Змея Горыныча, сложенного круто падающими слоями угля, в то время как его напарник стоит, индифферентно глядя вдаль. Понятно, что героев по давней индоевропейской традиции должно быть трое (три медведя, три богатыря, три поросенка и т. п.). Но как-нибудь интепретировать это странное порождение фантазии скульптора Константина Зинича у меня фантазии не хватило. Впрочем, народ у нас талантливый, и какое-нибудь неформальное название у этого истукана непременно появится. Стоит также напомнить, что скульптор Зинич, даром что живет в Красноярске, вполне может претендовать на титул прокопьевского Церетели. Только за два последних года он установил в городе бронзовых Пушкина и дядю Степу-милиционера, Сантехника и Дворничиху, Адама и Еву, и городские власти прекращать с ним сотрудничество не собираются: их совместные планы включают даже одиннадцатиметровый памятник Иисусу.

Наконец, в Мундыбаше в недавно была установлена скульптурная композиция «Счастливое детство». Монумент, разумеется, установлен на средства губернатора. На нем изображена мирно пасущаяся лошадь, на спине которой сидят шорский мальчик и русская девочка. В общем, спасибо Аману Гумировичу за наше счастливое детство. Скульптуру из бетона с полимерным покрытием изваял уже упомянутый Виктор Атучин с бригадою. Впрочем, что его продукция, хоть и не лишена признаков китча, все-таки выгодно отличается от некоторых совсем уж топорных парковых статуй нового поколения, установленных в областном центре, всех этих бабушек на скамеечках и девочек на ладошках.

К тому же стоит напомнить, что горожане поначалу новыми памятниками всегда бывают недовольны — а потом зачастую вспоминают их с ностальгией. Мне, например, очень жалко, что в Кемерове почти не сохранились старые гипсовые статуи — они очень органично вписывались в сталинский ампир старого центра. А вот что писал о них шестьдесят лет назад известный кемеровский краевед Иван Балибалов: «С какой радостью мы наблюдаем, как ширится, поднимается этажами вверх, хорошее Кемерово, как теснят башенные краны старую Щегловку к речке Искитимке! И само собой разумеется, что нам хочется видеть Кемерово светлым, красивым городом, который бы отражал в своем архитектурном рисунке героику труда, величие сталинской эпохи.

Но когда проходишь по скверам и аллеям города, присматриваешься к их художественному оформлению, то замечаешь досадные пятна. Нельзя сказать, чтобы те кому положено заботиться о декоративном украшении города, не проявляли инициативы. Почти на всех площадях, в скверах и аллеях есть стэнды, скульптуры. Но присмотритесь, что это за скульптуры? Мягко говоря, случайное собрание ученических работ. На аллее центральной улицы — Советской на высоком постаменте стоит босоногая девушка в коротенькой юбочке с тяпкой на плече. Недалеко от нее на перекрестке улиц поставлена неудачная скульптура рабочего. Кого олицетворяют эти фигурки? Почему именно эти скульптуры должны красоваться на самом видном месте большого индустриального центра? Или вот совершенно свежий пример. Во дворе нового многоэтажного дома на улице Советской разбили сквер. В центре его поставили скульптуру, которая изображает хиленького мальчика, выливающего что-то из глиняного горшочка» (газета «Кузбасс», 25 июня 1952 года, корреспонденция «Любим ли мы свой город?»).

А впрочем, статуй, описанных Балибаловым, давно и след простыл, а Кузбасс — по-прежнему один из самых людных регионов Сибири. Так что не будем преувеличивать — нынешнему поколению кемеровчан в городе скрипящих статуй жить точно не придется.

*Юрий Юдин*

**Главный редактор Галина Красильникова.**
**Зам. гл. ред. Игорь Лавренков.**
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.
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, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2 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 «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ

# РЫНОК B2B: ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Начало на стр. 1

Владимир Поликаров: «Мы должны говорить обо всём комплексе мер, включающих в себя мотивацию, организацию работы, корпоративную культуру и т.д.»

Ася Калина: «Основная задача любого менеджера — убедить клиента совершить покупку»

Наталья Михайловская: «Вкладываться нужно в уникальные для компании компетенции и продвижение своего экспертного знания на рынок»

P.S. «Авант-ПАРНЕР» решил продолжить тему «Рынок B2B: эффективные инструменты привлечения клиентов и организации продаж» и приглашает все желающих к обсуждению актуальных вопросов:

1. Возможности для развития: новые территории, новые продукты. Работают ли эти инструменты в условиях сжимающихся и стагнирующих рынков?

2. «Наполнение воронки продаж»: инструменты для привлечения клиентов.

3. Роль рекламы и PR в секторе в2в. Основные отличия рекламных и PR мероприятий, проводимых в секторе в2в.

4. Менеджеры по продажам: как найти и подготовить

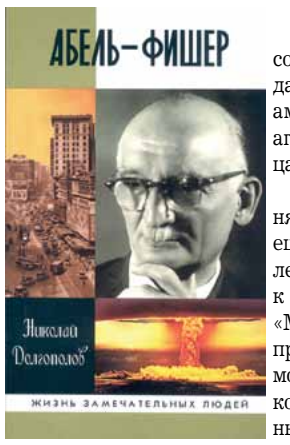
5. Роль личностей и личных связей на рынке в2в. Инструменты построения сети деловых контактов.

6. Новые возможности для в2в в Интернете.

Подробности о проведении круглого стола на сайте www.avant-partner.ru

# ВЕЛИЧАЙШИЙ РАЗВЕДЧИК XX ВЕКА

*Биографическая книга писателя и журналиста Николая Долгополова «Абель — Фишер», вышедшая в известной молодогвардейской серии ЖЗЛ, рассказывает о настоящем Герое с большой буквы.*




Вильям Генрихович Фишер — самый известный советский разведчик. Так получилось, что после предательства подлого и спившегося человечка, когда американскому ЦРУ удалось арестовать советского агента, он назвался именем своего друга и сослуживца, тоже разведчика Рудольфа Ивановича Абеля.

Узника тюремного ведомства США удалось обменять на сбитого американского летчика Пауэрса плюс ещё двух неудачников-американцев через несколько лет после его осуждения; всё происходило близко к показанному в известном советском кинофильме «Мертвый сезон», в котором зрители впервые увидели прославленного полковника разведки на экране в самом начале демонстрации ленты. Герой был в парике: кому и зачем понадобилось напяливать искусственные волосы на голову — о том история умалчивает.

Однако то, что, опять-таки, до самой смерти Фишера в печати и на публичных мероприятиях с его участием именовали только Абелем (настоящий майор из внешней разведки Рудольф Абель, отправленный очень рано на пенсию, скончался к моменту обмена) — это наше «как бы чего не случилось», знаменитая перестраховка. Вильяма Генриховича такая «маскировка» очень сильно раздражала. Дочь Эвелина вспоминала в разговоре с автором книги, что отца мучило называние чужим именем — начальство не разрешало говорить правду.

И вот перед читателем талантливо сделанная работа, где всё расставлено по своим местам. Хотя, «всё» — это сильно сказано, каким-то эпизодам трудного дела советского нелегала позволили «всплыть», многие — спрятаны в секретных тенетах.

Фишер — человек, близкий по способностям к гениальности. Именно такой вывод сделали американские специалисты, протестировав осужденного агента в тюремных стенах. У него была не только светлая голова, но и руки росли откуда надо, он мог стать талантливым художником, как и ученым. Потому, наверное, Фишеру повезло с первых дней его работы в ОГПУ в конце 20-х — он попал в научно-техническую разведку.

А с Рудольфом Абелем, возможно, Фишер встретился опять-таки в 20-х годах в Китае, хотя точных документальных данных автор этому не нашел. Был реальный чекист Рудольф Абель, один из тысяч безвестных бойцов невидимого фронта, которого могли запросто расстрелять, что организовывали сами же власти — об этом очень точно написано в книге. Нелегал-разведчик в войну успешно готовил диверсантов, умер, не дожив до 60-ти, бездетным. И кануло бы его имя в вечность, сохраняясь в редких архивных документах, если бы им не назвался Фишер — разведчик-легенда.

До сих пор задаются вопросом: «Зачем он это сделал?» Довольно убедительный ответ дает автор биографической книги: «Тем самым подавал сигнал, что ничего не выдал после ареста». Да и добиться от него ничего не смогли. Реальных Фишера и Абеля связывала большая дружба, долгое время они работали в одном управлении, в одном отделе. Были как побратимы. Ведь Фишер тоже чудом удержался во время репрессий, был отозван из-за границы, уволен из органов, но, счастье великое — даже не посадили. То, что с трудом находил работу по душе и умениям, ну что же поделать, многим было гораздо хуже. А востребовался уже после начала войны.

Много мифов было опубликовано о нашем герое при жизни, ещё больше после смерти. Долгополов освещает ярким светом отдельные из них, другие остаются неколебимо. А всё от того, что жизнь таких людей неизбежно окружена тайнами, домыслами, легендами, недомолвками. Тем более, что многое в нелегальной разведке скрыто под спудом навсегда.

Например, информация о помощи Советскому Союзу в поставке тайн ядерного оружия великими учеными Бором, Оппенгеймером и другими — не более чем миф. А вот американцы Моррис Коэн с женой Леонтиной, о которых рассказывает Долгополов, сделали очень много по передаче документов и чертежей советской разведке. Они были на связи с Фишером, успешно ушли в Советский Союз, откуда их нелегалами переправили в Англию, где, опять-таки в результате предательства, оказались в тюрьме, отсидев восемь лет — вышли, как и Фишер, в результате обмена на разоблаченного английского разведчика.

И о Берии рассказано, как бы эта фигура не нравилась биографу, написавшему, «скрепя сердце признаю, что провидцем и главным двигателем «использования урана-235 в военных целях» выступил Лаврентий Берия». Он «сумел в отличие от вождя всех народов и его сатрапов понять, что же все-таки ждет СССР, останься он в стороне от разработки атомной бомбы».

Атомные секреты, самые законспирированные, становились известны в результате работы Фишера и прочих агентов советским ученым, что значительно сокращало время на разработку сокрушительного оружия, отсекая тупиковые пути, по которым американские ученые, как первопроходцы, проходили всякий раз до конца.

Мы можем говорить в самой превосходной степени о работе нашего разведчика. Однако многого стоят его оценки лидерами потенциального противника в «холодной войне». Вот как публично сказал о Фишере, так и не успевший узнать его подлинного имени директор ЦРУ Аллен Даллес: «Абель — редкая личность. Он одинаково уверенно чувствует себя и в искусстве, и в политике. Не только талантливый художник, хороший музыкант и отличный фоторепортер, но и исключительный лингвист, способный математик, физик, химик. Развлечения ради он читал Эйнштейна, решал проблемы математики и быстро «расшифровывал» ребусы в «Санди таймс». Был хорошим столяром и делал стулья и кресла для своих друзей в тюрьме. Его идеалом было знание». А фраза Даллеса о желании иметь «таких трех-четырех человек, как Абель в Москве» стала крылатой.

В американской прессе нашего полковника назвали «величайшим разведчиком XX века». Эту оценку подтверждает автор книги «Абель — Фишер» Николай Долгополов, добавляя к ней множество человеческих черточек величайшего разведчика.

*Валерий Плющев*