

# АВАНТ ПАРТНЕР

РЕЙТИНГ

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

Главный редактор  
**ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ**

Авторы  
**АЛЕКСАНДРА ФОМИНА**  
**СЕРГЕЙ ВОЛКОВ**  
**ОЛЬГА БЫЧКОВА**  
**ВИКТОРИЯ МОРДВИНОВА**  
**ЮРИЙ ЮДИН**  
**МАКСИМ МОСКВИКИН**

Дизайн и верстка  
**НАДЕЖДА ПОЛЫГАЛОВА**

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

Размещение рекламы  
**ЕЛЕНА КАТКОВА**, руководитель  
**СЕРГЕЙ СЫРЦОВ**  
**АЛЕСЯ РАЗГУЛИНА**  
**КСЕНИЯ ШАБАЛИНА**

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

Адрес редакции,  
учредителя и издателя:  
650991, г. Кемерово,  
ул. Красноармейская, 136.  
Тел./факс: (384-2) 585-616  
E-mail:

**mail@avant-partner.ru**  
**http://www.avant-partner.ru.**

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

Тираж: 5000 экз.



К читателям!

Итоги уходящего года в экономике подводить не принято — понятные результаты работы будут известны только в начале следующего года, после подготовки отчётности, аудита и других формальных результатов. «Авант-ПАРТНЁР» «традиционно» подытоживает инвестиционную активность. В этом году в энергетике, которая отличилась и числом «поднятых» проектов, и объёмами вложений, и заделами на будущее (см. «Энергия на стройке»). Другой важной сферой инвестиционной и политической активности стала попытка, если не

перевести экономическое развитие региона на инновационные рельсы, то хотя бы «прокладка» некоторого их количества. Она ведётся уже пять лет, и о первых результатах можно узнать в рубрике ТЕНДЕНЦИИ («Попытка иного Кузбасса»). Возможности для развития за пределами традиционного угля есть в регионе уже в том потенциале, который содержится в недрах помимо Кузнецкого бассейна (см. «Не угольные возможности»).

Впрочем, пока бизнес в регионе озабочен в основном текущими проблемами, состояние дел в экономике мира, страны и региона не даёт «расслабиться», остановиться и заняться стратегиями и долгосрочными перспективами. Строительная отрасль, казалось бы, растёт устойчиво, вышла на значимый рубеж (более 1 млн кв. метров нового жилья в год), но пока представители отрасли говорят лишь об «оживлении» и значительного роста не ждут (см. «Застроить и заселить»). В похожей ситуации, когда участники рынка больше озабочены новыми правилами регулирования, а ещё недавно думали о выживании, находится сектор автоперевозок и услуг специальной автотехники (см. рубрику РЫНКИ).

Среди продаж и приобретений кузбасских активов, которые были в центре внимания весь 2011 год, конечно, необходимо отметить предложение о продаже ОАО «Распадская» (точнее, пакета в 80% акций). Но сделка так и не прошла, менее крупные приобретения, конечно, имеют место. Это происходит в любых условиях, и в кризис, и после него (см. рубрику СДЕЛКИ).

Главный редактор  
*Игорь Лавренков*

**ГОД ОЖИДАНИЙ**

Уходящий год, признают кузбасские власти, оправдал ожидания. Продолжилось восстановление экономики после кризиса, а по некоторым отраслям был зафиксирован рекордный рост производства.

4

**УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ И РАСШИРЕНИЕ ДОЛИ**

В конце года общая экономическая ситуация в мире заметно ухудшилась. Это мало пока затронуло российскую экономику, в целом, и основные промышленные отрасли, в частности, но больно ударило по фондовому рынку, встревожило инвесторов и охладило их интерес к крупным приобретениям.

12

**ОТСТАВКИ И ВЫБОРЫ**

Стабильность политическая, как показывают кадровые перемены в Кузбассе, особенно, на местном уровне, пока не находит своего кадрового подтверждения.

20

**НЕ УГОЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**

Кузбасская область, жители и власти региона, давно уже используют в наименовании себя геологический термин «Кузбасс», Кузнецкий угольный бассейн. Так сложилось исторически, это предопределено в настоящий момент и в обозримом будущем тем значением, которое имеет для региона его главная отрасль, добыча угля.

26

**ЭНЕРГИЯ НА СТРОЙКЕ**

Инвестиции в энергетику в этом году составили 12 млрд рублей, почти в 2 раза больше, чем год назад (6,6 млрд рублей). Это второе место среди промышленных отраслей по объёмам инвестиций.

34

**ПОДНЯТЬ И ПЕРЕВЕЗТИ**

Развитие отрасли услуг, которые оказываются с помощью специальной автомобильной техники, напрямую зависит от уровня развития основных секторов экономики, таких как строительство, коммунальный сектор и грузоперевозки.

42

**НА ЧЁМ ПОЕДЕМ В НОВЫЙ ГОД?**

Уходящий год принёс немало изменений в систему пассажирских автоперевозок в России.

52

**ЗАСТРОИТЬ И ЗАСЕЛИТЬ**

По итогам 2011 года жилищное строительство в Кемеровской области вырастет — ожидается ввод в строй 1,1 млн. кв. метров нового жилья.

60

**ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ДЕНЕГ**

Финансовая сфера Кузбасса также зависит от колебаний спроса на внешних рынках, но уже опосредовано, и реагирует на эти изменения с учётом уже своих собственных внутренних алгоритмов.

74

**ПОПЫТКА ДРУГОГО КУЗБАССА**

В принятой почти четыре года назад стратегии развития Кемеровской области до 2025 года в качестве обязательных условий устойчивого роста экономики региона назывались создание новых видов экономической деятельности, более глубокая переработка добываемого сырья.

86

**ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СПУСТЯ, ИЛИ ЗВЕРИ В ЯМЕ**

Беловежскому соглашению, оформившему распад Советского Союза — двадцать лет. Но: известное известно немногим.

96

**АВАНТ-STYLE**

Встречаем Новый год

99

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ**

*С наступающими  
Новым годом  
и Рождеством!*

*Пусть новый 2012-й откроет для Вас  
новые перспективы и станет годом новых побед.  
С наилучшими пожеланиями, Benedict school*

•АНГЛИЙСКИЙ • ФРАНЦУЗСКИЙ • НЕМЕЦКИЙ • ИСПАНСКИЙ • ИТАЛЬЯНСКИЙ • КИТАЙСКИЙ • ЧЕШСКИЙ  
•БИЗНЕС-АНГЛИЙСКИЙ ONLINE • ПОДГОТОВКА К ЕГЭ ПО АНГЛИЙСКОМУ ONLINE

**NEW**



# ГОД ОЖИДАНИЙ

Уходящий год, признают кузбасские власти, оправдал ожидания. Продолжилось восстановление экономики после кризиса, а по некоторым отраслям был зафиксирован рекордный рост производства. Кузбасская казна вновь получает сверхплановые доходы. Видимо, поэтому подходы к решению проблем и областным законам власти менять не решались. Исключением можно считать разве только завершение 12-летней практики низких цен на хлеб. Это, пожалуй, самое яркое «социальное» решение кузбасских властей в этом году. В целом же политика властей, ориентированная на сильные социальные программы и точечную поддержку бизнеса, оставалась неизменной.

## БЮДЖЕТ НЕ ПОДВОДИТ, НО...

«Сохраняется положительная динамика налоговых поступлений». Так в течение всего года Управления ФНС России по Кемеровской области характеризовало текущее состояние экономики. В частности, в январе-октябре в бюджеты всех уровней перечислено 99,9 млрд рублей, что на 23,1 млрд рублей или на 30,1% больше, чем в соответствующем периоде 2010 года (структуру поступлений см. по диаграмме №1). «Получают дальнейшее развитие абсолютное большинство отраслей и предприятий. Улучшение экономической ситуации сказалось на росте налогооблагаемой базы и объемах налоговых поступлений. В результате улучшения финансовых результатов обеспечен прирост поступлений налога на прибыль в 5 раз по сравнению с аналогичным периодом кризисного 2009 года», — объяснил УФНС.

В областной бюджет налогов и неналоговых платежей в январе-октябре 2011 года поступило в сумме 62,2 млрд рублей, что на 17,3 млрд рублей

(на 38,4%) больше, чем в январе-октябре 2010 года. Почти половина этих сборов — налог на прибыль, который, как и до кризиса, стал основным источником роста. Платежи по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличились в 1,7 раза и составили 30,9 млрд рублей. Росли и сборы по налогу на доходы физических лиц (в бюджет поступило 15 млрд рублей, что на 16,5% больше уровня января-октября 2010 года), и по налогу на имущество (6,4 млрд рублей, на 8,8% к уровню января-октября 2010 года), и акцизам (2,9 млрд рублей, рост на 27,4%). Улучшалась ситуация и с налоговыми отчислениями в местные бюджеты. За январь-октябрь 2011 года сборы составили 14,9 млрд рублей, что на 13,6% больше, чем за аналогичный период 2010 года.

Впрочем, кузбасские чиновники, готовя законопроект об областном бюджете на 2012 год и плановый период 2013-2014 гг., были сдержанны в оценках. Основание тому — неблагоприятные прогнозы мировой конъюнктуры

на основных для кузбасской экономики рынках — угольном и металлургическом. Тамара Неробова, начальник областного департамента экономического развития, в конце октября на заседании коллегии обл администрации, заявила, что экономика Кемеровской области «вступила в посткризисную фазу умеренного восстановительного роста». Однако в обозримой перспективе она будет «развиваться в условиях колеблющихся внутренних и внешних рынков, и процессы, происходящие в мировой экономике и, в частности, в Европе, могут сказаться на состоянии экономики России и Кузбасса». По экспертным оценкам, на которые ориентировалась обл администрация, в 2012 году ожидается некоторое снижение цен на внешних рынках на уголь и металл — на 8%, а по самым пессимистичным прогнозам — на 20%.

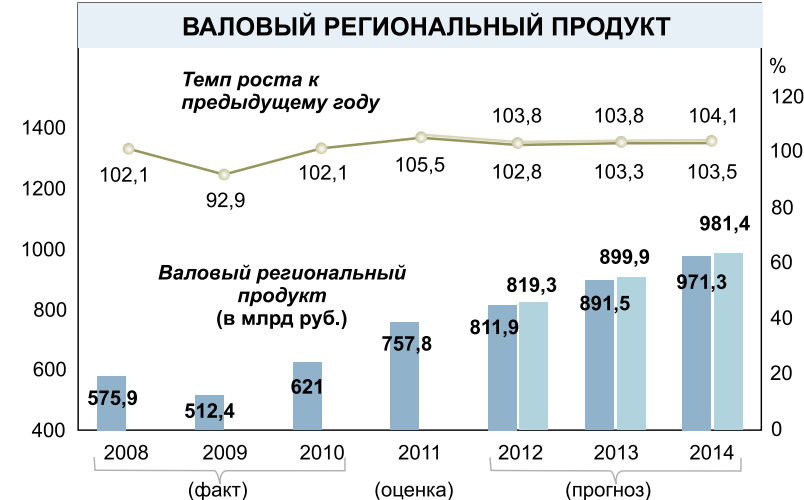
Потому, прогнозируя продолжение такого роста, и выход на показатели докризисного 2008 года по всем сферам экономики (сейчас это фиксируется не во всех отраслях), власти предусмотрели различные варианты развития событий и даже определенную финансовую страховку на случай проблем с бюджетом. По словам Татьяны Неробовой, индекс промышленного производства в следующем году по благоприятному варианту может составить 103,5% к 2011 году, по неблагоприятному — 102,3%. Схожие прогнозы дал департамент экономического развития и по росту ВРП (см. диаграмму №2). Тамара Неробова отметила, что в 2012 году обрабатывающий сектор экономики будет расти активнее, чем добывающий. По расчетам департамента, при темпах роста в 5,6-6,9% в добывающей отрасли 7,8-9,1% ожидается в обрабатывающей отрасли. По словам начальника департамента, такая картина во многом будет определяться пуском в следующем

году первой очереди Яйского нефтеперерабатывающего завода и развития нефтепереработки компании «Кем-Ойл». Кроме того, как отметила Тамара Неробова, в следующем году хороших результатов власти ожидают в области добычи метана, транспортном машиностроении. При этом при развитии экономики упор будет делаться на переориентацию на внутренний рынок.

Что же до финансовой «страховки», то, как пояснил заместитель губернатора — начальник главного финансового управления Сергей Ващенко, представляя на заседании коллегии обл администрации проект бюджета-2012, в случае, если всё же оправдаются самые пессимистичные прогнозы, для покрытия бюджетного дефицита впервые предусмотрен резервный фонд в 1 млрд рублей. Это, как пояснил замгубернатора, помимо традиционных возможных источников — средств от продажи госимущества и банковских кредитов. Сергей Ващенко напомнил также кризисную тактику властей — первыми под сокращение бюджетных расходов попадают статьи, связанные с финансированием органов государственного управления (итоги развития области в 2011 году см. диаграмму №3).

Диаграмма 2

Прогноз социально-экономического развития Кемеровской области на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов



## НЕ ХЛЕБОМ ЕДИНЫМ

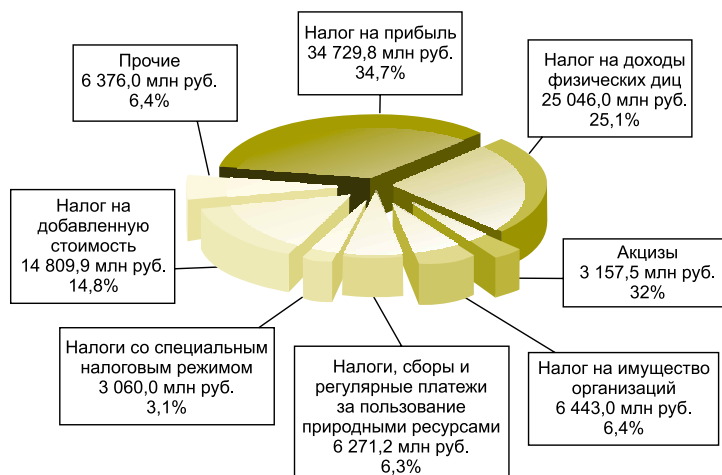
Отказ с 1 мая от действующей с 1999 года программы поддержки низких цен на т.н. «социальный» хлеб, наверное, самое заметное событие социально-политической жизни Кузбасса. Это, пожалуй, первый случай изменения подходов власти к социальной политике в столь «массовом» вопросе. От низкой цены на хлеб для всех область

перешла к адресной поддержке потребителя.

Существовавшая до 1 мая схема работала так. Зерно из резервного фонда области (в объемах, заявленных территориями) выделялось мукомолам по низкой цене. Соответственно, льготной была и цена на муку, которую поставляли хлебопёкам. По словам заместителя губернатора по агропромышленно-III»

Диаграмма 1

Структура налогов и сборов в Кемеровской области в январе-октябре 2011 года



# ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

**«ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦА ОПАСНОГО ОБЪЕКТА ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА В РЕЗУЛЬТАТЕ АВАРИИ НА ОПАСНОМ ОБЪЕКТЕ»**

вступает в действие с 01.01.2012

## ВЛАДЕЛЬЦЫ ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ

- АЗС
- котельных
- подъемных механизмов
- систем газопотребления
- прочих опасных объектов

## ДО 01.01.2012 ОБЯЗАНЫ ПРИОБРЕСТИ

**ПОЛИСЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦА ОПАСНОГО ОБЪЕКТА, оформленные в соответствии с требованиями нового федерального закона**

Консультации по выполнению требований закона и оформление заявлений осуществляются во всех отделениях РОСГОССТРАХ Кемеровской области или по телефону в Кемерово (3842) 39-05-51, 39-05-60



8 (800) 200 0 900 0530 МТС, Билайн, Мегафон www.RGS.ru

ООО «Росгосстрах», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 07.12.2009 г. На правах рекламы





Областному бюджету низкая цена на хлеб только в прошлом году обошлась в 390 млн рублей

му комплексу Валерия Шабанова, в эту схему вовлекались далеко не все предприятия отрасли. Так, в прошлом году из 380 хлебопекарных предприятий Кузбасса только 170 выпекали хлеб, который в рознице стоил 8 рублей за буханку весом в 500 грамм (отпускная цена с середины 2008 года была установлена на уровне 7,27 рубля). Областному бюджету низкая цена на хлеб только в прошлом году обошлась в 390 млн рублей. А когда власти весной начали готовить решение о введении хлебных дотаций, сослались на то, что такое «обременение» для бюджета уходит, как минимум, на четверть на корм скоту. В итоге, объяснив, что доходы кузбассовцев за последние годы заметно выросли, власти отказались от «социального» хлеба. Такое решение, было оценено в 260 млн рублей сэкономленных в бюджете.

В целом же социальная политика

властей оставалась практически неизменной. Более того, в области был запущен новый механизм — региональный материнский капитал. Запуск его требовал федеральный центр. К тому же в обл администрации выбрали самую распространённую в России схему: по сумме и определению категории получателей капитала. 100 тыс. рублей предназначались семьям, в которых появится третий и последующий ребёнок в том случае, если федеральный капитал они также используют на улучшение жилищных условий. В областном бюджете на текущий год было предусмотрено выделение 100 млн рублей на реализацию нового областного закона «О дополнительной мере социальной поддержки семей, имеющих детей».

Действительно же «областная» мера социальной поддержки — помощь бывшим сотрудникам МВД, как и

следовало ожидать, сработала «точечно». С 1 апреля по инициативе обл администрации кроме всех имеющих в регионе возможностей для использования государственных ресурсов при открытии собственного дела была запущена адресная программа — предоставление грантов высвобождаемых в рамках реформы МВД сотрудников отделов внутренних дел в размере до 300 тыс. рублей. По состоянию на начало ноября за предоставлением субсидии на организацию собственного дела в центры занятости обратились 18 бывших сотрудников МВД, субсидию получили 14 человек. В муниципальных отделы содействия развитию предпринимательства обратились 75 бывших сотрудников МВД, из них 50 человек — за предоставлением грантовой поддержки. При этом в центрах занятости населения Кемеровской области на регистрационном учёте в качестве безработных состояли 220 бывших сотрудников МВД.

#### ПОДДЕРЖКА БЕНЗИНА И ОТХОДОВ

В большей степени о социальном аспекте говорили депутаты облсовета, принимая по инициативе обл администрации областной закон «О налоговых льготах на 2011 год отдельным категориям налогоплательщиков, осуществляющих розничную торговлю моторным топливом». По мнению заместителя председателя кузбасского парламента Александра Микельсона, «эта мера очень своевременная. При-»

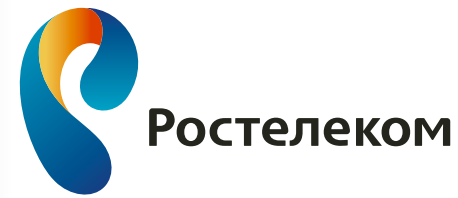
Диаграмма 3

#### ИТОГИ 2011 ГОДА

Валовый региональный продукт	↑	на 5,5 %
Объем промышленного производства	↑	на 4 %
Средняя заработная плата	↑	на 14 %
Привлечение иностранных инвестиций	↑	на 40 %

Источник: администрация Кемеровской области

## ПО КАБИНЕТАМ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ



Ростелеком

О преимуществах новой формы работы чиновников с гражданами — предоставлении госуслуг в электронном виде — жители Кемеровской области знают сегодня не понаслышке. Во многом это заслуга компании «Ростелеком», которая внедряет по всей стране систему «Электронного правительства», постоянно совершенствуя и дополняя её новыми функциями.

Многие знают, как тяжело обивать пороги в «коридорах власти» в поисках необходимых справок, при оформлении документов, но с созданием инфраструктуры «электронное правительство» о мытарствах по чиновничьим кабинетам скоро придётся забыть совсем. Уже сейчас, для получения целого ряда госуслуг, достаточно нажать несколько кнопок на компьютере.

В Кузбассе началом развития системы предоставления гражданам государственных услуг в электронном виде можно считать август 2010 года, когда администрация Кемеровской области и руководство компании «Ростелеком» подписали Соглашение о сотрудничестве в рамках создания регионального сегмента «Электронного правительства». Затем Кузбасс вошёл в число пилотных регионов по внедрению «Электронного правительства».

Сегодня жители Кемеровской области могут пользоваться различными услугами федеральных, региональных и муниципальных органов власти в электронном виде через региональный портал [www.42.gosuslugi.ru](http://www.42.gosuslugi.ru). 9 декабря 2011 года кузбассовцам стали доступны через Интернет такие электронные госуслуги, как лицензирование и аккредитация образовательных учреждений, медицинской и фармацевтической деятельности, лицензирование деятельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ. К концу года к ним добавятся госуслуги, связанные с социальной поддержкой и социальным обслуживанием граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, предоставлением гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, зачислением детей в детские сады и содействием гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям — в подборе необходимых работников.

Внедрение «Электронного правительства» позволяет существенно увеличить количество пользователей государственными и муниципальными услугами, без стояния в длинных очередях. В общей сложности на сайте [www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru) зарегистрировано сегодня более 1 млн человек.

Для тех, кто не имеет возможности по каким либо причинам выйти в Интернет, в муниципальных образованиях области создаются многофункциональные центры организации предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ), устанавливаются инфоматы, которые внешне напоминают платёжные терминалы. Пользоваться ими просто. Достаточно подойти, вставить электронную карту или ввести логин и пароль на клавиатуре, и доступ на региональный портал государственных и муниципальных услуг будет открыт. Если при этом возникнут сложности, можно связаться с оператором, который подскажет, что делать. Инфомат снабжён уникальной услугой для таких случаев — видеосвязью. На сегодняшний день в Кузбассе установлено 40 инфоматов. С их помощью уже к концу 2011 года можно будет получить 39 государственных услуг. Например, в Юрге системой «Электронного правительства» пользуется уже около половины граждан, обращающихся в учрежде-



Александр Рейхерт,  
директор Кемеровского филиала ОАО «Ростелеком»

ния. При этом в два раза сократился срок оформления документов.

На сегодняшний день Ростелеком обеспечил деятельность МФЦ в трёх муниципальных образованиях области: в Юрге, Таштаголе и Кемерове. В ближайшее время такие центры должны появиться в каждом муниципалитете.

Так же в августе 2011 года Кемеровский филиал «Ростелеком» открыл первый в Сибири региональный центр телефонного обслуживания (РЦТО), благодаря чему справочную информацию о муниципальных и государственных услугах кузбассовцы могут получить по бесплатному телефонному звонку. Чтобы позвонить в РЦТО необходимо набрать с городского и мобильного телефона номер 123.

«Электронное правительство» — это новая форма взаимодействия органов власти и населения, обеспечивающая более оперативное и удобное получение государственных услуг через единый интернет-портал. Теперь получатели государственных услуг, граждане и юридические лица, не будут тратить уйму времени на сбор необходимых документов и простой в огромных очередях, обходя многочисленные учреждения и кабинеты, — подчеркивает директор Кемеровского филиала ОАО «Ростелеком» Александр Рейхерт. — «Ростелеком» обладает всем спектром сервисов и технологий необходимых для перевода государственных и муниципальных услуг в электронный вид».





По инициативе Сергея Кузнецова, было решено заключать соглашения между крупным бизнесом (владельцем отходов), малым (переработчиком) и властью

мышленности. Документ предполагает сотрудничество на 5 лет. Планировалось, что такие соглашения будут заключаться и с другими крупными компаниями. Однако до конца года этого так и не произошло. Впрочем, и Экологический региональный центр так и не приступил к переработке отходов Новокузнецкого алюминиевого завода.

#### О РЕЗЕРВАХ И ДЕНЬГАХ

«Проблемы в Америке, в Европе. Ясноности нет. Первый квартал виден. Дальше — нет!» — так охарактеризовал ситуацию в экономике губернатор Аман Тулеев в своём бюджетном послании 17 ноября. Бюджет 2012 года, по его словам, будет нелёгким не только из-за нестабильности на мировых рынках, но из-за очередных изменений налогового законодательства. С 1 января 2012 года бюджет «теряет 60% доходов от акцизов на алкоголь, а это 1,3 млрд рублей в год», местные бюджеты недосчитаются госпошлины за регистрацию транспортных средств (ещё 0,5 млрд рублей). «Плюс к этому из центра нам передают на содержание 23 федеральных техникума и колледжа. Это ещё 1,3 млрд рублей. Кроме того, нам передают расходы на содержание ребёнка в приёмной семье и на выплаты репрессированным. Это ещё 300 млн рублей. Областной бюджет в результате такого «обмена» полномочиями недосчитается 1 млрд рублей. А прибавить к этому нужно ещё увеличение зарплат бюджетникам. На это понадобится более 4 млрд рублей», — заявил губернатор.

В качестве резервов пополнения казны, впрочем, губернатор ничего отличного от прошлого года не предложил. Главное, по его словам, это инвестиции. Во-вторых, рост зарплат. В-третьих — оценка налогового потенциала региона, прежде всего, за счёт ужесточения учёта имущества. По крайней мере, на следующий год (о параметрах бюджета см. врезку).

#### ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА

##### на 2012 год:

доходы в сумме 79 909 364,3 тыс. рублей;  
расходы в сумме  
87 053 516,6 тыс. рублей;  
дефицит в сумме 7 144 152,3 тыс. рублей,  
или 9,9% от объёма доходов  
областного бюджета без учета  
безвозмездных поступлений.

##### на 2013 год:

доходы в сумме 81 297 241 тыс. рублей;  
расходы в сумме  
88 737 817,2 тыс. рублей;  
дефицит в сумме 7 440 576,2 тыс. рублей,  
или 9,8%.

##### на 2014 год:

доходы в сумме 84 597 071 тыс. рублей;  
расходы в сумме 92 298 570 тыс. рублей;  
дефицит в сумме 7 701 499 тыс. рублей,  
или 9,7%.

нятие закона позволит осуществить экономическую поддержку предприятий, работающих в сфере топливообеспечения Кемеровской области, что в свою очередь позволит стабилизировать цены нефтепродуктов в регионе и обеспечивать жителей и организации Кузбасса качественным топливом по приемлемым ценам». Для независимых продавцов ГСМ, согласно закону, ставка налога на прибыль (в части, подлежащей к зачислению в областной бюджет) снижена с 18 до 13,5%, а налог на имущество (2,2%) обнулился. Компании освободили и от транспортного налога для автомобилей для перевозки бензина и дизтоплива. Под действия закона попадают не только продавцы ГСМ, но и фирмы, имеющие в собственности имущество, используемое для розничной торговли ГСМ. Меры не бесспорные с точки зрения эффекта, как говорят сами представители компаний, однако использовали предоставленные возможности. А власти решили продлить действие закона на 2012 год.

Особого внимания в уходящем году власти уделяли и другой отрасли — переработчикам отходов. Включив такой бизнес в список приоритетных (то есть предоставив им право на региональные налоговые льготы), областная администрация предприняла попытку распространить опыт сотрудничества с крупным бизнесом на эту сферу. По инициативе заместителя губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергея Кузнецова, было решено заключать соглашения между крупным бизнесом — владельцем отходов, малым — переработчиком и властью. В таких соглашениях, по словам Сергея Кузнецова, решалась главная проблема — цена на отходы для переработчика. Первое такое соглашение было заключено с компанией РУСАЛ в рамках реализации проекта Новокузнецкого Экологического регионального центра, который разработал технологию переработки фторуглеродистых отходов алюминиевых заводов с получением синтетических флюсов для чёрной металлургии и цементной про-

## Caterpillar Global Mining расширяет линейку своих продуктов и услуг благодаря приобретению компании Bucyrus

**Подразделение по горнодобывающей технике Caterpillar и Cat® дилерская сеть осуществляют эффективное взаимодействие с горными компаниями по всему миру, уделяя при этом особое внимание охране труда и безопасности жизнедеятельности. Caterpillar является одним из немногих производителей, которые предлагают линейку уникального оборудования и технологии для всех видов ведения добычных работ наземным и подземным способом.**

Сделка по приобретению компании Bucyrus в июле 2011 г. сделала возможным объединение двух ведущих производителей горного оборудования. Во главе подразделения Caterpillar Global Mining, включая вошедшие в него предприятия Bucyrus, находится вице-президент Caterpillar Group Стив Ваннинг (Steve Wunning).



Спектр оборудования Caterpillar для открытых горных работ помимо уже зарекомендовавших себя карьерных самосвалов, колесных погрузчиков, бульдозеров, гусеничных тракторов, самоходных грейдеров, колесных тракторов-скреперов и другого вспомогательного оборудования теперь пополнился гидравлическими и электрическими экскаваторами, драглайнами и буровыми установками вращательного действия. Для ведения добычных работ подземным способом Caterpillar предлагает системное оборудование для разработки длинными очистными забоями (механизированная крепь, лавные конвейеры, комбайны и струговые установки) и оборудование для камерно-столбовой выемки (комбайны непрерывного действия, анкероустановщики, системы подачи и оборудование для вспомогательных работ, как скреперные погрузчики и перевозчики крепи). Для разработки рудных месторождений Cat погрузчики, транспортеры и буровые установки обеспечивают высокую производительность. В случае разработки труднодоступных угольных пластов Cat предлагает комплекс глубокой разработки пластов (КГРП), при котором нет необходимости выполнять трудоемкие вскрышные работы. Cat системы ленточных конвейеров предназначены для работы, как в наземных, так и в подземных условиях.

#### ООО «Бьюсайрус Сервис»

Благодаря существующим в Bucyrus центрам сервисного обслуживания оборудования, максимально приближенным к местам эксплуатации, и их квалифицированным специалистам Caterpillar смог также расширить свою уникальную систему поддержки продукта. ООО «Бьюсайрус Сервис», расположенный в г. Новокузнецке, сейчас является частью подразделения по горнодобывающей технике Caterpillar Global Mining и осуществляет техническое сопровождение оборудования для открытых и подземных горных работ.

Современный производственный комплекс включает в себя ремонтный цех площадью около 3.800 кв.м., склад стеллажного типа 600 кв.м., таможенный склад и склад временного хранения общей площадью около 3.000 кв.м. ООО «Бьюсайрус Сервис» осуществляет сборку и запуск в эксплуатацию нового оборудования и представляет услуги по послепродажному обслуживанию, включая продажу оригинальных запасных частей, текущий, капитальный ремонт и сервисное обслуживание в месте эксплуатации.

ООО «Бьюсайрус Сервис» сотрудничает с такими крупными заказчиками, как ОАО «СУЭК», ОАО «СУЭК-Кузбасс», ОАО «ХК «СДС-Уголь», ОАО «АрселорМиттал Темиртау», ОАО УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Белон», ЗАО «Северсталь-Ресурс», ОАО «Распадская», ЗАО «Сибирский Антрацит», ОАО «Разрез Тугнуйский» и др.



На сегодняшний день Caterpillar Global Mining предлагает самый широкий спектр оборудования и самый полный объем услуг по поддержке своего продукта. Независимо от степени тяжести условий эксплуатации и расположения места ведения горных работ Caterpillar может помочь в поиске правильного технического решения.

**Wherever there's mining, we're there.**

Кемеровская обл.  
654004 г. Новокузнецк  
ул. Кирзаводская, 4/8  
Тел.: (3843) 993-093  
Факс: (3843) 993-092  
e-mail: office@ru.bucyrus.com

**CATERPILLAR®**

Для дополнительной информации: [www.mining.cat.com](http://www.mining.cat.com)



# ОБОСНОВАННЫЙ ОПТИМИЗМ «ЮЖНОГО КУЗБАССА»

Сегодня ОАО «Южный Кузбасс» уверенно занимает лидирующее место в угольной отрасли, является одним из самых динамично развивающихся и перспективных. Работающие в составе компании шахты, разрезы, обогатительные фабрики, автотранспортные предприятия стабильно и успешно работают. О поддержке высоких темпов добычи угля и социальной ответственности бизнеса рассказывает управляющий директор компании Виктор СКУЛДИЦКИЙ.



**– Виктор Николаевич, какие события последнего времени, произошедшие в «Южном Кузбассе», Вы считаете самыми важными?**

– Прежде всего, в ноябре возобновилась добыча угля на шахте «Ольжерасская-Новая», где горные работы были приостановлены в августе 2010 года. Промышленные запасы в лаве 21-1-7 составляют около 3 млн тонн угля, здесь отработка пласта мощностью до 10 метров производится по уникальной технологии – с выпуском подкровель-

ной угольной пачки, сразу на всю мощность. Эта технология показала себя как наиболее оптимальная для горно-геологических условий предприятия. Приобретено новое высокопроизводительное оборудование для добычи угля в этой лаве: 135 секций механизированной крепи китайского производства ZF8600/18/36, а также техника производства английской фирмы Joy: очистной комбайн 4LS-20, перегружатель, забойный и завальный конвейеры.

Мы делаем все возможное, чтобы «Ольжерасская-Новая» работала в пла-

новом режиме, шахтерам обеспечивались безопасные условия труда и стабильная достойная зарплата, а на ЦОФ «Кузбасскую» с предприятия поступал уголь для переработки и последующей отправки потребителям.

**– Виктор Николаевич, на обеспечение безопасных условий труда, особенно на шахтах, угольная компания ежегодно тратит значительные средства. Какие направления Вы считаете самыми значимыми?**

– Только за 9 месяцев текущего года на выполнение требований промышленной безопасности «Южный Кузбасс» направил 320 миллионов рублей, ожидаемое по году – 397 миллионов. И мы понимаем, что такие значительные затраты необходимы, ведь важнее и эффективнее вкладывать деньги в профилактические мероприятия, а не в решение уже возникших проблем.

Мы планируем внедрить на угольных предприятиях многофункциональные информационно-управляющие системы, объединить все их элементы и оптимизировать работу при помощи новейших технологий. Эта работа уже начата, и рад отметить, что «Южный Кузбасс» один из первых в стране. Уже в январе начнется обследование наших производственных объектов, а к концу следующего года проект должен будет пройти экспертизу. В планах на 2013 год – закупить и внедрить специальное оборудование.

**– В этом году в СМИ появлялись сообщения о планах «Южного Кузбасса» нарастить производство и соответственно о приобретении новой техники...**

– Только продуманная и планомерная работа каждого из предприятий, входящего в «Южный Кузбасс», позволит нам ежегодно увеличивать объемы добычи и переработки угля. Развитие компании предполагает создание новых горно-транспортных участков, строительство обогатительных фабрик и шахт. Для достижения к 2015 году 20 миллионов тонн годовой добычи необходимы инвестиции, правильные инженерные решения, труд каждого работника из более чем девятитысячного коллектива нашей компании.

**В 2012-15 гг. группа «Мечел» предполагает вложить в «Южный Кузбасс» \$1,5 млрд.**

Только на приобретение 12 автомобилей марки «БелАЗ» различной грузоподъемности в этом году направляется 424 миллиона рублей. А в прошлом году было куплено 18 машин общей стоимостью более миллиарда рублей. Кстати, не так давно ОАО «Мечел» подписано соглашение о долгосрочном сотрудничестве с ОАО «БелАЗ», которое закрепляет надежные и плодотворные партнерские отношения компаний.

На разрезах «Южного Кузбасса» приобретенные в этом году бульдозеры помогают готовить рабочие площадки и забой для добычи угля. В числе новеньких «рабочих лошадей» – пять гусеничных бульдозеров большой мощности марки Caterpillar, три – модели D9R и два – модели D10T, а

также два колесных Komatsu WD600. Новые буровые станки ЗСБШ-200-60, Sandvik D 75 KS и D 50 KS позволяют безаварийно и своевременно готовить фронт для взрывных работ, соответственно, выполнять производственные планы по производству вскрышных работ. Новые экскаваторы, в том числе Komatsu PC 5500 и PC 2000-8, – увеличить объемы отгрузки вскрышных пород и добытого угля.

**В общем ежегодном рейтинге крупнейших компаний Сибири «Эксперт-Сибирь - 400» по итогам реализации 2010 года ОАО «Южный Кузбасс» занимает 18 место (по итогам 2009 года - 27-е), а в рейтинге «10 крупнейших компаний угольной промышленности» – 2 место.**

Очень важным при выборе техники для нас является обеспечение безопасных и комфортных условий труда. Для машинистов в кабинах новой техники установлены комфортные кресла, действуют системы отопления и кондиционирования.

Приобретение современного оборудования – свидетельство того, что компанией планомерно осуществляется масштабная реконструкция и модернизация производства, внедряются более совершенные технологии. И эта работа будет продолжена и в следующем году.

Очень важны качественные показатели производимой «Южным Кузбассом» угольной продукции. Качество постоянно контролируется, причём 97% от общей добычи угля поставляется в обогащённом и рассортированном виде металлургам и энергетикам как на внутренний рынок, так и на экспорт. Мы заинтересованы в расширении географии поставок и увеличении количества наших деловых партнеров.

**– Для такой мощной компании важно и развитие социального партнерства. Как «Южному Кузбассу» удастся сохранить имидж социально-ориентированной компании?**

– Недавно в ходе сессии областного Совета народных депутатов мне вручили памятный и приятный сувенир: «Южный Кузбасс» стал лучшим предприятием Кемеровской области по итогам финансово-хозяйственной деятельности за 9 месяцев 2011 года. За это время компанией перечислено 7,88 млрд рублей в федеральный, областной и местные бюджеты городов Междуреченск и Мыски, а также Новокузнецкого района. Это более чем в два раза больше, чем за три квартала 2010 года.

Если измерять социальную ответственность «Южного Кузбасса» в численных показателях, что на самом деле не совсем верно, то расходы соцхарактера за 9 месяцев 2011 года превысили аналогичный показатель прошлого года на 45%. Например, только на отдых и оздоровление работников «Южного Кузбасса» и членов их семей за три квартала направлено около 80 млн рублей, часть этой суммы – компенсация

стоимости проезда к месту проведения отпуска и обратно.

Большое внимание уделяется улучшению условий труда и быта работников «Южного Кузбасса». Современными и уютными, оснащенными необходимым оборудованием должны быть здравпункты, столовые, мойки, административно-бытовые комбинаты в целом.

Обучение работников в учебных заведениях, стипендии студентов «целевого» набора в КузГТУ, подготовка детей к школе и наборы для первоклассников, новогодние подарки – это ещё один очень важный блок. Кроме того, мы выделяем беспроцентные ссуды сотрудникам для улучшения жилищных условий, профсоюзной организации – средства на культурно-массовую и оздоровительную работу. Успешно действуют программы негосударственного пенсионного и добровольного медицинского страхования.

Ежеквартальная индексация заработной платы, насыщенная социальная жизнь, забота и внимание каждому работнику и пенсионеру – мы понимаем, что для положительной производственной динамики необходимо развитие человеческого потенциала.

**– Виктор Николаевич, в канун нового года, самого любимого и волшебного праздника, что бы Вы хотели пожелать?**

– Прежде всего, чтобы у всех нас была стабильная и безопасная работа. И от всей души желаю радостных событий и интересных встреч, уюта в доме, здоровья, счастья и благополучия!



**Южный Кузбасс**

652877, г. Междуреченск, ул. Юности, 6  
тел.: (384-75) 7-22-37, 7-20-01



# УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ И РАСШИРЕНИЕ ДОЛИ

*В конце года общая экономическая ситуация в мире заметно ухудшилась. Это мало пока затронуло российскую экономику, в целом, и основные промышленные отрасли, в частности, но больно ударило по фондовому рынку, встревожило инвесторов и охладило их интерес к крупным приобретениям. Однако, далеко не всем покупателям. Когда видна очевидная выгода в виде «синергетического эффекта», т.е. получения дополнительных преимуществ от соединения уже имеющихся активов с существующими, сделки происходят и в самых непростых обстоятельствах. В то же время объявленная ранее продажа ОАО «Распадская» была отменена из-за падения индексов на фондовом рынке.*

## НЕ ДО «РАСПАДСКОЙ»

В начале октября «Евраз Груп» заявила, что прекратила переговоры о возможной продаже 40-процентной непрямой доли компании в ОАО «Распадская». В условиях, когда стоимость акций компании на бирже только за последние две недели перед этим заявлением сократилась почти в 1,8 раза, делать предложение о продаже крайне невыгодно. Вскоре стало ясно, что от такого намерения отказались также совладельцы другой 40-процентной доли, Геннадий Козовой и Александр Вагин. Чуть позднее компания объявила о выкупе своих акций с рынка по цене 150 рублей за акцию (при тогдашних ценах на бирже не выше 100 рублей), чтобы поднять рыночную капитализацию.

В своём сообщении «Евраз Груп» пояснила, что «из-за высокой рыночной волатильности компания прекратила переговоры о возможной продаже 40-процентной непрямой доли «Евраз» в российском производителе коксующегося угля ОАО «Распадская». При этом президент компании Александр Фролов назвал «Распадскую» «очень качественным активом и одним из лучших производителей коксующегося угля в России», и заявил, что «Евраз» всецело поддерживает управляющих акционеров «Распадской» в осуществлении программы восстановления шахты после аварии и уверен в том, что выполнение этой программы позволит реализовать полную стоимость этого актива». «По этим причинам мы считаем продажу нашей доли в ОАО «Распадская» в течение ближайших 12-18 месяцев маловероятной, однако не исключаем такой возможности в долгосрочной перспективе», — добавил он.

Сообщения о возможной продаже контрольного пакета акций «Распадской» появились в феврале нынешнего года, в марте «Евраз Груп» официально подтвердило такое намерение. Вскоре стало известно, что к приобретению всего контрольного пакета в 80% проявили интерес потенциальные покупатели — ведущие металлургические холдинги России, «Северсталь», Магнитка (ММК), Новолипецкий меткомбинат (НЛМК), «Мечел». В тот момент стоимость одной акции «Распадской» на бирже превышала 200 рублей за бумагу, что позволяло оценивать всю компанию в 6 млрд долларов. Продавцы контрольного пакета, как со-



Александр Фролов назвал «Распадскую» «очень качественным активом и одним из лучших производителей коксующегося угля в России»

общал весной нынешнего года представитель руководства группы «Мечел», хотела получить за него 5 млрд долларов. «Мечел», кстати, предлагал всего 2 млрд долларов (к такой цене «Распадская» «пришла» к концу сентября). Представи-

тели потенциальных покупателей посещали «Распадскую», оценивая возможное приобретение. Как рассказывал один из совладельцев холдинга «Сибуглемет», переговоры о продаже проходили регулярно в течение весны и лета нынешнего года.

Однако, к концу сентября и началу октября условия для продажи «Распадской» заметно ухудшились. На фоне не прекращающегося финансового кризиса в еврозоне инвесторы на всех биржах мира стали бурно продавать практически все активы. Российский рынок акций в этих условиях упал особенно сильно.

Акции «Распадской» подешевели ещё и после отчёта за первое полугодие 2011 года, опубликованного 29 сентября. Инвесторы разочаровались и в финансовых показателях компании, и в медленном восстановлении шахты «Распадская». В результате, стоимость акций компании со 126 рублей за бумагу на 20 сентября упала до 99 рублей 29 сентября, а затем при падении всех мировых рынков — до 72,68 рубля 5 октября. Только за две недели «Распадская» подешевела в 1,8 раза, а с весны — в 3 раза, до 1,9 млрд долларов. Продавать актив в таких обстоятельствах крайне невыгодно. Тем более что при общем падении рынков интерес к покупке активов пропадает и у потенциальных покупателей, и у банков, кредитующих такие сделки. Впрочем, не исключено, что акционеры «Распадской» вернутся к этой идее позднее — по мере восстановления шахты и рынков. А пока поднять цену акций на рынке призван обратный выкуп, который компания начала с 9 декабря.

## МОЛОЧНАЯ «СИНЕРГИЯ»

Довольно неожиданную попытку расширить свою долю на рынке и, соединив разные активы в одну компанию, получить синергетический эффект предприняло в этом году ООО «Анжерское молоко». Его собственники сформировали группу предприятий — переработчиков молока, мощности которой позволяют ей стать заметным игроком на рынке не только Кемеровской области, но и Западной Сибири. До недавнего времени такую консолидацию в отрасли осуществляли только общероссийские или транснациональные холдинги.

Как сообщил генеральный директор ООО «Управляющая компания «Синергия» Александр Сухинин, в августе этого года владельцы «Анжерского молока» (торговая марка «Живой продукт») приняли предложение новозунецкого предпринимателя Александра Говора, собственника ОАО «Гормолзавод» (торговая марка «Сибирская мильна»), расположенного в Киселёвске, и приобрели это предприятие. Ещё раньше с февраля этого года взяли в управление тяжинское ОАО «Кузбассконсервмолоко». В итоге, получилось объединение из трёх предприятий, общей мощностью по переработке около 200 тонн сырья в сутки с разнообразным ассортиментом. По поводу банкротства «Кузбассконсервмолока» Александр Сухинин заметил, что эта проблема будет решаться позднее, «пока наша основная задача здесь и в Киселёвске просто выправить ситуацию, активы достались нам не в лучшем состоянии».

В дальнейшем УК «Синергия» планирует унифицировать бренды, «сделать какое-то общее лицо для трёх предприятий», сохранив в то же время их узнаваемость на уже завоеванных рынках. Кроме того, в планах нового молоч-

*В 2010 год выручка ОАО «Кузбассконсервмолоко» составила 560,5 млн рублей против 565,5 млн годом ранее, чистый убыток увеличился с 30,7 млн рублей до 44,3 млн рублей. Выручка киселёвского ОАО «Гормолзавод» в прошлом 2010 году составила 348,96 млн рублей (267,14 млн в 2009 году), чистая прибыль — 14,06 млн рублей против 5,9 млн рублей убытка годом ранее.*

ного объединения — выход на рынки соседних сибирских регионов, Красноярского края, Новосибирской области и других. Как пояснил Александр Сухинин, «раз уж мы и так выстроили дистрибуцию для продукции «Кузбассконсервмолока» на территории от Свердловской области до Приморья, то почему не использовать этот канал и для поставок других продуктов, в частности, стерилизованного молока, творожков и т.д.»

По оценке Татьяны Ткаченко, директор по связям с общественностью по СФО группы компаний «Danone-Юнимилк», консолидация местных игроков молочного рынка не очень



«Кузбассконсервмолоко» — производитель известной в Кузбассе тяжинской сгущёнки, вошло в группу предприятий — переработчиков молока, мощности которой позволяют ей стать заметным игроком на рынке не только Кемеровской области, но и Западной Сибири

характерна для отрасли. В Сибири «локальные производители в основном предпочитают выживать по одиночке, объединяются в основном в ассоциации переработчиков для организации совместного сбыта». По её данным, ОАО «Кемеровский молочный комбинат» (входит в «Danone-Юнимилк») остаётся крупнейшим молочным предприятием в Кузбассе, сейчас его мощности позволяют перерабатывать 320 тонн сырья в сутки. В то же время, по её оценке, все производители молочных продуктов в Кузбассе находятся в неблагоприятной среде: «С одной стороны, жители Сибири потребляют молочных продуктов в 2 раза меньше, чем в Центральной России, с другой стороны, Кузбасс не производит молока в количестве достаточном для обеспечения своей переработки».

По оценке начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области Олега Третьякова, «лидирующие позиции по выпуску молочной продукции по области — у Кемеровского молочного комбината», на его долю приходится 50% от общего объёма производства в области. И комментировать трёх переработчиков во главе с «Анжерским молоком»,



по его мнению, «рановато, т.к. за 9 месяцев 2011 года у шеперечисленных молочных заводов наблюдается снижение объемов производства молочной продукции к уровню 2010 года. Сказывается на результатах работы период формирования новой структуры производства». В тоже время, считает Олег Третьяков, «в этом есть и положительные моменты: объединение группы предприятий по переработке молока позволит сконцентрировать финансовые и управленческие усилия на достижении лидерства в узкой ассортиментной позиции на локальном рынке».

#### БАНКРОТЫ ИЩУТ И НАХОДЯТ

В октябре нового собственника нашли два предприятия в разных отраслях промышленности Кузбасса. Общим в этих «поисках» были сложности продажи имущества банкротов. Желающие купить их нашли далеко не сразу. Очевидно, что в бизнесе этих предприятий содержатся риски, которые отпугивали инвесторов. Хотя в случае с «Сибтензоприбором» даже обладминистрация помогала найти нового собственника.

*ООО «Шахта «Зенковская», а также ООО «Шахта «Коксовая» до 2007 года входили в угольную компанию «Прокопьевскуголь», которой тогда владел Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК). В апреле 2007 года НЛМК продал эти активы администрации Прокопьевска за 1 доллар, которая через месяц передала «Коксовую» и «Зенковскую» (остальные предприятия компании получил холдинг «Сибирский деловой союз») в ООО «Шахтоуправление «Прокопьевское», учрежденное теркомом профсоюза работников угольной промышленности Прокопьевска (26% долей), Дмитрием Суслопаровым, ранее руководившим шахтой «Тырганская» в составе «Прокопьевскугля», и Сергеем Бойко — бывшим техническим директором «Прокопьевскугля». В декабре 2007 года по собственным заявлениям шахт в них было введено внешнее управление на 1,5 года, а затем — конкурсное производство. Имущество «Коксовой» весной нынешнего года приобрело ООО «Шахта «Коксовая-2», учрежденное собственниками шахтоуправления «Прокопьевское».*

Обанкроченная шахта «Зенковская» в Прокопьевске получила нового собственника только после года с лишним попыток её продажи и после отказа первого приобретателя. Так имущественный комплекс ООО «Шахта «Зенковская» был продан в рамках конкурсного производства только с третьей попытки. Стоимость покупки составила 44,24 млн рублей, приобретателем выступило прокопьевское ООО «Ш Зенковская», получившее право приобретения после отказа первоначального победителя торгов.

Конкурсный управляющий ООО «Шахта «Зенковская» Евгений Лазаревич в своём отчете арбитражному суду сообщил, что первый аукцион по продаже имущественного комплекса шахты был назначен на июль 2010 года, но не состоялся из-за отсутствия заявок. Повторный аукцион был объявлен в октябре прошлого года, но желающих участвовать в нём также не нашлось. В 2011 году имущество банкрота было выставлено на торги путём публичного предложения со снижением цены, и 8 июля нынешнего года их победителем стало томское ООО «Шахта «Зенковские уклоны».

В состав выставленного на торги имущества «Зенковской» было включено практически всё необходимое для производства — здания и сооружения, склады, горные выработки и добычное оборудование, земельные участки. В соответствии с российским законодательством покупатель имущественного комплекса горного предприятия получает возможность переоформить лицензию на недропользование «Зенковской». В прошлом году добыча угля на шахте составила 570 тыс. тонн, на предприятии занято 1,9 тыс. человек

Впрочем, «Зенковским уклонам» имущество шахты так и не досталось. Как сообщил в своем отчете Евгений Лазаревич, 16 сентября 2011 года, за четыре дня до истечения срока оплаты сделки, победитель торгов отказался от покупки. Имущество было предложено прокопьевскому ООО «Ш Зенковская», вторым подавшему заявку 8 июля. С ним был заключён новый договор, и 19 октября, сообщил суду конкурсный управляющий, сделка была полностью оплачена. Средства от продажи имущественного комплекса, по его словам, будут направлены в первую очередь на погашение обязательств перед работниками предприятия.

ООО «Шахта «Зенковские уклоны», по сведениям «А-Рейтинг», вынуждено отказалось от сделки. При проверке победителя торгов в органах власти возникли подозрения, что он не намерен продолжать добычу угля на производственном комплексе «Зенковской», а собирается просто распродать оборудование и недвижимость. Под административным давлением «Уклоны» отказались от приобретения. Что касается ООО «Ш Зенковская», то, как заверил суд Евгений Лазаревич, новое предприятие будет работать, сохранит трудовой коллектив и добычу угля. По сведениям участников рынка, основную долю в ООО «Ш Зенковская» приобрело московское ООО «УгольПроектСервис», подконтрольное предпринимателю Борису Якубу. Ранее он был совладельцем небольшого угольного разреза «Энергоресурс» в Беловском районе.

Впрочем, для дальнейшей работы «Ш Зенковская» должна, как покупатель имущественного комплекса, ещё переоформить лицензии на недра. Для этого, а также для перевода персонала процедура конкурсного производства в ООО «Шахта «Зенковская» продлена на полгода.

*«Сибтензоприбор» — одно из крупных предприятий машиностроения Кузбасса. Специализируется на выпуске горношахтного оборудования (ленточные конвейеры, ролики к конвейерам, роликоопоры, станы ленточных конвейеров), весов и другой продукции. В настоящее время на заводе занято 430 человека. До банкротства оставалось «народным» предприятием, акции которого были распределены между 1004 акционерами из числа бывших и настоящих работников, а также небольшим числом юридических лиц. По уставу ЗАО физлицо могло владеть не более 1% акций завода, юрлицо — не более 25%. Кредиторская задолженность завода, установленная в ходе банкротства, — 222,3 млн рублей, в том числе, 155,9 млн рублей, обеспеченная залогом.*

Торги по продаже основного имущества завода «Сибтензоприбор» начали проводиться с ноября прошлого года, и трижды признавались несостоявшимися. Во втором аукционе 28 марта нынешнего года, по некоторым сведениям, ожидалось участие ленинск-кузнецкого ООО «Завод «Красный Октябрь» (также как и «Сибтензоприбор» это предприятие выпускает шахтные конвейеры), но заявка от него так и не поступила. Затем торги по продаже производственно-имущественного комплекса «Сибтензоприбора» были назначены в виде публичного предложения, но первая попытка в апреле-июне также завершилась неудачей. В сентябре, когда цена продаваемого имущества снизилась по сравнению со стартовой (104 млн рублей в ноябре 2010 года) почти в 2 раза, покупатель нашёлся. На заседании арбитражного суда в конце сентября конкурсный управляющий завода Сергей Царёв сообщил, что предложение приобрести имущество за 54,28 млн рублей сделало кемеровское ООО «Торговый дом Завода «Сибтензоприбор».

По данным гендиректора ЗАО «Сибтензоприбор» Владимира Вялова, в планах нового собственника «оставить завод на тех же рельсах», развивать и модернизировать производство тензометрической продукции, шахтных

конвейеров и других изделий, которыми предприятие известно на рынке. Юрий Блох, гендиректор ТДЗ «Сибтензоприбор», сообщил, что его компания работает на рынке уже два года, и подтвердил планы сохранения профиля топкинского предприятия. В то же время он не стал пояснять дальнейшие планы его развития, а также то, будет ли приобретенное имущество передано в отдельное производство, или останется в составе ООО «ТДЗ «Сибтензоприбор». Собственников торгового дома он не раскрыл. Один из кемеровских предпринимателей охарактеризовал гендиректора ТДЗ как опытного руководителя.

В департаменте промышленности, торговли и предпринимательства администрации Кемеровской области с удовлетворением оценили сделку по продаже имущественного комплекса «Сибтензоприбора», особенно с учетом того, что завод «загружен заказами». По данным Владимира Вялова, предприятие работает в режиме выпуска 20-22 млн рублей продукции ежемесячно, чего вполне достаточно для безубыточности.

Конкурсное производство на ЗАО «Сибтензоприбор» было введено в августе прошлого года. И поскольку все предусмотренные процедурой мероприятия не закончены, продлено до февраля 2012 года.

#### «КАСКАД» ДОБАВИЛ ПОДЪЕМНИКОВ

К открывшемуся новому сезону 2011-2012 гг. горнолыжный комплекс «Каскад» (входит в группу компаний «Каскада» Игоря Прокудина, контролирующего акционера и гендиректора ОАО «Кузбасская топливная компания») объявил о приобретении несколько крупных объектов туристической инфраструктуры. Как сообщили в группе «Каскад», у различных компаний, работающих в Шерегеше, были приобретены двухместная кресельная дорога до вершины горы Зеленая, две бугельных дороги, гостиница «Мустаг» на 16 номеров, кафе на вершине горы Зеленая и ночной клуб «Курщавель». Финансовые параметры сделок не раскрываются. Ранее основная часть этих объектов, включая подъемники и развлекательный центр «Курщавель» числились в объектах компании «Шория-Тур».

По словам Игоря Прокудина, его личные инвестиции в горнолыжный комплекс «Каскад» составили за 11 лет 20 млн долларов, и ещё 50 млн долларов будут вложены в следующие десять лет. После дополнительных покупок в состав «Каскада» входят три кресельные и четыре бугельные дороги, семь горнолыжных трасс, две гостиницы, три кафе и ночной клуб. В планах развития горнолыжного комплекса «Каскад» — строительство в ближайшие несколько лет трех четырёхместных канатно-кресельных подъемников, несколько трасс, двух кафе быстрого обслуживания, гостиничного комплекса на 140 мест и развлекательного центра. Кроме того, компания начала подготовку проектов ещё двух подъемников и трасс.

#### ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ СДЕЛКИ

Крупная сделка по покупке в начале августа 100% акций ОАО «Краснокаменский рудник» (Красноярский край), заключенная кемеровским ООО «Новая угольная компания», оказалась промежуточной, т.е. конечным приобретателем стало уже другое лицо. Напомним, что в августе 2011 года ОАО «Красцветмет», контролируемое властями Красноярского края, выставило на торги за 670 млн рублей со снижением до минимума в 450 млн рублей пакет акций «Краснокаменского рудника», и победителем аукциона было признано ООО «Новая угольная компания». В торгах участвовали также красноярские ОАО «Артемовская золо-



По словам Игоря Прокудина, его личные инвестиции в горнолыжный комплекс «Каскад» составили за 11 лет 20 млн долларов, и ещё 50 млн долларов будут вложены в следующие десять лет

торудная компания» и ООО «Русское золото».

После торгов гендиректор «Новой угольной компании» Виталий Горшков отказался говорить о целях приобретения и о дальнейшем развитии Краснокаменского рудника, сообщив, что это будет сделано позднее, после того, как сделка будет завершена. Сразу после аукциона, был выплачен только первый транш. По данным раскрытым ОАО «Красцветмет» после торгов, рудник был продан за 455 млн рублей, из которых 106 млн рублей составил платёж покупателя за акции, а оставшиеся 349 млн рублей составила кредиторская задолженность рудника перед «Красцветметом», которую взял на себя новый владелец.

Виталий Горшков одно время был совладельцем и гендиректором ООО «Энергоуголь», которое владеет лицензией на один из участков угольного месторождения в Новокузнецком районе (в этом году оно ввело в строй угольный разрез мощностью 700 тыс. тонн угля в год). Но в 2010 году он ушёл из этой компании, продав свою долю. В марте 2006 году «Энергоуголь» приобрел контрольный пакет (51%) ОАО «Артемовская золоторудная компания» (в настоящее время 26,6% акций принадлежит «Новой угольной компании», остальное — Виталию Горшкову, 23,4% и Леониду Чаплыгину, 50%, директору екатеринбургской группы «Ураллеспром»). Тогда Виталий Горшков объяснял интерес к золотодобывающим активам тем, что учредитель «Энергоугля», кемеровское ЗАО «Кузбассполиметалл», изначально создавался для реализации проектов не только в угольной отрасли, но и в горнодобывающей промышленности вообще. ■■■





Покупка «Минудобрений» — это в первую очередь приобретение кемеровского «Азота»

Впрочем, до проекта в добыче железной руды дело пока не дошло. В октябре средства массовой информации сообщили, что «Краснокаменский рудник» перешёл к новому собственнику — 100-процентный пакет акций у «Новой угольной компании» купило новосибирское ООО «Евро-Азия Инвест». По данным владельца ООО «Евро-Азия Инвест» Игоря Кузнецова, сумма сделки составила 112 млн рублей, собственник принял на себя кредиторскую задолженность рудника, и в его планах, приобрести ещё несколько подобных предприятий.

ОАО «Краснокаменский рудник» владеет лицензиями на карьер «Мулыга» с общими запасами железной руды в 59 млн тонн, дробильно-промысловую обогатительную фабрику. В советское время рудник был построен для снабжения сырьем металлургических комбинатов Новокузнецка. Одно время «Евраз» планировал консолидацию всех рудных активов Южной Сибири в составе одной структуры, но «Краснокаменский рудник» в состав ОАО «Евразруда» (рудное предприятие «Евраз Групп») так и не вошел. Три года назад на руднике была введена процедура банкротства, в 2009 году его приобрела компания «Красцветмет», контролируемая агентством по управлению госимуществом Красноярского края.

Промежуточной сделкой оказалась и покупка контроля над Мурманским морским торговым портом (ММТП), который в итоге достался холдингу «СДС-уголь» (угольной подразделение ЗАО «ХК «Сибирский деловой союз» (СДС)). В начале ноября 63,5% акций ММТП были проданы его собственниками (по данным СМИ, это — предприниматели Николай Егоров и Сослан Харебов, совладелец компании «Русинкор», которая до 2008 года владела несколькими угольными активами в Прокопьевском районе) на аукционе. Победителем торгов стало некое ООО «Гарсия» (Санкт-Петербург) с предложением в 7,65 млрд рублей. Однако, уже через месяц, как сообщили СМИ, учредитель и гендиректор «Гарсии» Антон Учитель подтвердил, что его компания выступает лишь агентом «одной из крупных угольных компаний», и ей будут переданы акции ММТП по цене приобретения бумаг на аукционе. В СДС получить комментарии не удалось, однако, интерес компании к портовым активам

известен давно, ранее она объявляла и о проектах постройки угольных терминалов на Балтике (Усть-Луга), на Черном море (украинский порт Южный), а также о совместном с «Кузбассразрезуглем» проекте по строительству угольного терминала к северу от Мурманска в бухте Лавна. Проекты эти так и не были реализованы, между тем, «СДС-Уголь» значительно увеличил объемы добычи, в 2012 году компания планирует добыть уже 24 млн тонн угля, основная часть которого идёт на экспорт. Очевидно, что собственный угольный порт очень кстати, по оценкам, экспертов это позволит экономить как на транспортировке (Мурманск ближе портов Балтии), так и на перевалке.

Помимо портов у СДС, возможно, есть и химический интерес. ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» направило ходатайство в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) о покупке акций принадлежащего СИБУРу ОАО «СИБУР-Минудобрения». СИБУР, после того, как в этом году контроль над ним у Газпромбанка приобрёл Леонид Михельсон (акционер газовой компании «Новатэк»), объявил, что намерен продать «Сибур-Минудобрения» как непрофильный актив до конца года. Основным предприятием «Сибур-Минудобрений» является кемеровское ОАО «Азот», и таким образом, покупка «Минудобрений» — это в первую очередь приобретение кемеровского «Азота». Правда, уже не всего. Подготовка к его продаже началась уже весной нынешнего года, когда стало известно о продаже «большого» СИБУРа Леониду Михельсону. Тогда была подготовлена схема о выделении из «Азота» капролактачного производства и последующей его продаже. На внеочередном собрании в ноябре акционеры одобрили выделение ЗАО «Капролактан Кемерово» из ОАО «Азот», возможно, оно будет продано раньше, чем продажа всего холдинга «Сибур-Минудобрения». В СДС планы этой покупки отказались комментировать.

СДС уже «традиционно» выступает самым активным кузбасским приобретателем, причем, как в Кемеровской области, так и за её пределами. В 2010-2011 гг. активностью холдинга была особенно высокой, результатом чего стало в первую очередь заметное расширение «СДС-Угля». ■

## «ГАММА ИНЖИНИРИНГ»: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

В 2011 году компания «Гамма Инжиниринг» значительно расширила географию своего присутствия на рынке и вышла за пределы Кузбасса. Сегодня её специалисты выполняют работы от проектирования до монтажа инженерных сетей на объектах практически всей Западной Сибири. По словам коммерческого директора ООО «Гамма Инжиниринг» Александра Олеговича Колодий, развитию способствовало, помимо прочего, появление в компании нового направления — оптоволоконной связи.

— Александр Олегович, в каких направлениях работает ваша компания?

— Общество с ограниченной ответственностью «Гамма Инжиниринг» было создано в 2007 году. В её составе сегодня работают 2 подразделения: проектное и строительно-монтажное, последнее включает в себя отдел монтажа инженерных сетей и строительный отдел.

Проектное подразделение выполняет проектно-исследовательские работы по разработке конструктивных и объемно-планировочных решений при строительстве зданий и сооружений в комплексе с сетями инженерно-технического обеспечения.

Отдел монтажа инженерных сетей работает по нескольким направлениям: системы охранно-пожарной сигнализации, видеонаблюдения, системы контроля и управления доступом, волоконно-оптические линии связи, системы электроснабжения, системы кондиционирования воздуха, структурированные кабельные системы, системы отопления и водоснабжения, канализационные системы.

При этом наша компания выполняет работы не только по отдельности, но и в комплексе, когда задействованы фактически все подразделения. Мы проводим работы также по реконструкции, ремонту зданий и сооружений, сдаём их «под ключ».

Качество услуг, оказываемых нашей компанией, подтверждается тем, что «Гамма Инжиниринг» является членом строительной саморегулируемой организации (СРО) НП МНОС «Сибирь», проектной СРО НП «Проектировщики Северо-Запада» и имеет лицензию МЧС на выполнение работ по монтажу и обслуживанию охранно-пожарной сигнализации.

У нас профессиональный сплоченный коллектив. В общей сложности в компании работает сегодня около 60 человек. Все наши специалисты регулярно проходят обучение, повышают свою квалификацию.

— В текущем году компания начала выполнять работы не только в Кузбассе, но и за пределами региона. Что этому способствовало?

— География работы нашей компании от Омска до Хакасии, Горный Алтай и Томская область, то есть сейчас мы работаем по всей Западной Сиби-



ри. Расширению нашей экспансии на рынке способствовал приобретенный опыт по организации и выполнению работ, а также увеличение количества квалифицированного персонала. Мы выработали свою политику участия в конкурсных торгах. Кроме того, в 2011 году были созданы новые направления нашей деятельности: оптоволоконная связь, телемеханизация, управление механическими процессами.

— Расскажите об объектах, на которых вам приходилось работать в последнее время. Какие из них являются наиболее интересными?

— Объектов много. Сейчас, во всю идут работы на таком важном объекте, как ПС Коммунальная ОАО «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго – РЭС» в городе Прокопьевске. Здесь наша компания задействована практически во всех направлениях. Участвует наша организация также в масштабной прокладке волоконно-оптической линии связи в Хакасии, от Абакана до Черногорска. Протяженность этого отрезка составляет около 36 километров. Не так давно были осуществлены работы по электроснабжению бокса для «БелАЗов» на одном из предприятий ХК «Сибирский Деловой Союз».

Но, пожалуй, самый важный для нас объект сегодня, это реализация на юге Омской области проекта по установке солнечных батарей на одном из строящихся зданий. Наши специалисты работают на этом объекте комплексно и будут сдавать его «под ключ». Часть здания при этом будет обеспечиваться электроэнергией за счет независимого источни-

ка питания — солнечных батарей. В тех краях степь, много солнечных дней, поэтому реализация такой идеи оказалась возможной. К тому же оборудование будет работать ещё и как генератор: полученная в солнечные дни энергия будет накапливаться, а в случае необходимости — передаваться в сеть.

Для нашей компании это пилотный проект. Опыт, который мы получим в результате его реализации, поможет нам более предметно представлять услуги подобного характера на конкурсных торгах.

— Каковы ваши планы на ближайшее будущее?

— Будем расширять своё присутствие на рынке. Например, в следующем году планируем наладить партнёрские взаимоотношения с нефтедобывающими компаниями, хотим попробовать свои силы на Дальнем Востоке. Но главное для нас сегодня — это закрепиться в тех направлениях, которые мы начали развивать в текущем году, в частности оптоволоконная связь. В России очень большой потенциал для её развития.

— Скоро День энергетика, что бы вы хотели пожелать своим партнёрам, коллегам?

— Нашими Заказчиками выступают предприятия самого различного профиля, в том числе угольной и химической промышленности, но основные наши партнёры — это энергетики, в частности ОАО «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго – РЭС». Пользуясь случаем, от имени всего нашего коллектива поздравляю своих коллег с профессиональным праздником. Желаю здоровья, высокой работоспособности и благополучия. Пусть реализуются все ваши амбициозные планы. Надежных вам партнёров, платёжеспособных потребителей и всего самого наилучшего. Энергии и удачи!

**Gamma Engineering**  
ООО «Гамма Инжиниринг»

650066, г. Кемерово,  
пр.Ленина, 61, офис 304  
тел/факс: (3842) 345-325, 345-015  
e-mail: gamma-company@mail.ru  
www.egamma.ru



# ПРОМСВЯЗЬБАНК: РОСТ В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ



*«Ориентация на результат» — главная тактическая установка ОАО «Промсвязьбанк» прошла успешную проверку «мало-предсказуемым 2011-м» — годом выхода из кризиса. Увеличение активов на 10,5% (до 522 млрд рублей), получение чистой прибыли (по РСБУ) в размере 1,2 млрд рублей за первое полугодие и ожидание её на сумму не менее 5 млрд рублей по итогам года — вот скупые, но впечатляющие показатели динамики роста в условиях очень непростого периода. О том, как строилась деятельность банка в этом году, нам рассказала руководитель Кемеровского операционного офиса Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Ольга ГАЙНЕТДИНОВА.*

— Ольга Викторовна, завершающийся 2011 год явно останется в истории как «посткризисный». Следовательно, стоит говорить об улучшении дел или хотя бы вести поиск этих улучшений. Так что же показывают в этом плане итоги года на банковском рынке?

— Улучшения на рынке в 2011 году действительно произошли, Промсвязьбанк показал в первой половине года рост в некоторых сегментах даже опережающий рост рынка. Особенно заметно проявилось это в сфере кре-

дитования малого и среднего бизнеса. Рост портфеля за первое полугодие здесь составил 34% — до 36 миллиардов рублей. Промсвязьбанк рассматривает кредитование субъектов МСБ как одно из основных направлений своего развития. Такая политика будет осуществляться и в дальнейшем, до 2015 года доля предприятий данного сектора экономики в нашем кредитном портфеле должна вырасти с 10 до 25%. В целом, с начала года совокупный кредитный портфель Промсвязьбанка увеличился на 14%, что составило сумму в 392 миллиарда рублей.

— Промсвязьбанк считается одним из лидеров на рынке факторинга и в области международного финансирования. Будете ли вы стремиться удерживать это лидерство в дальнейшем?

— Мы всегда придерживались убеждения, что продвигать на рынке следует именно те продукты, которые выгодны и удобны для клиентов. А к ним относятся и факторинг, и международное финансирование. И поэтому работа в этой области обязательно будет продолжаться. Одним из главных

принципов работы банка с корпоративными клиентами является создание долгосрочных качественных взаимовыгодных отношений. Сегодня наша корпоративная клиентская база — это свыше 93 тысяч предприятий.

Промсвязьбанк активно работает на рынке факторинга уже десять лет, и для нас это — одно из ключевых направлений. Факторинг, беззалоговое финансирование позволяют решать задачи освоения новых рыночных ниш, расширять географию продаж, пополнять оборотные средства. Именно факторингу отводится серьёзная роль в диверсификации источников финансирования бизнеса, в том числе и в регионах. Доля Промсвязьбанка на отечественном рынке факторинга превышает 20%.

Другое наше приоритетное направление — международное финансирование. Это та область банковской деятельности, которая позволяет извлекать максимальную выгоду в пользу всех участников такого процесса. Существует возможность структурировать такие операции через профессиональные технологические инструменты. Осенью этого года Промсвязьбанк привлек у группы западных банков синдицированный кредит на 350 миллионов долларов США на срок 1 год по ставке LIBOR + 1,9%. Заём предоставлен на цели финансирования потребностей клиентов Промсвязьбанка. Эти деньги позволяют нам сохранить конкурентные условия кредитования наших корпоративных клиентов, а также подтверждать свой статус одного из лидеров российского банковского сектора.

Сегодня высокие позиции нашего банка в сфере факторинга и международного финансирования подтверждают независимые агентства. Так, в своих недавних рейтингах «Эксперт РА» поставил Промсвязьбанк на второе место в России по международному финансированию. А по факторингу мы — уже несколько лет подряд — абсолютный лидер. И развивать эти инструменты для нас — дело чести и вопрос успешности банковского бизнеса.

— Многие обратили внимание на то, что в этом году Промсвязьбанк стал расширять свою розницу, в частности кредитование физических лиц. Это — новая тенденция банка?

— Скорее, надо смотреть на это как на возврат после кризиса к полномасштабной работе на розничном рынке. И это для нас, пожалуй, стало одним

из значимых событий года. Надо отметить, что увеличение объёмов розничных продаж сопровождалось модернизацией линейки продуктов для частных клиентов: и кредитов, и карт, и депозитов. Работали мы одновременно и над повышением качества розничного обслуживания, в частности, через дистанционные каналы. Уже сегодня мы предлагаем к любому розничному продукту интернет-банкинг. Клиентам это нравится — удобно, просто и оперативно.

Активизировалась наша электронная коммерция. Промсвязьбанк развивает партнёрство с платёжными сервисами, такими как QIWI, «Яндекс-деньги». Все эти услуги, позволяющие проводить безналичные расчёты через электронные счета, также привлекают большой интерес наших клиентов. Растёт спрос и на брокерские услуги, поэтому мы уже открыли на нашем сайте сервис, который позволяет проводить операции на рынке ценных бумаг.

Особое внимание Промсвязьбанк уделяет сотрудникам предприятий, находящихся у нас на зарплатном обслуживании, сегодня это сотрудники 127 предприятий Кузбасса. Большое внимание стараемся уделять организации постоянного контакта с нашими клиентами, получению от них обратной связи. Для этого на сайте [www.psbank.ru](http://www.psbank.ru) создан специальный раздел «Линия качества». Кроме того, Промсвязьбанк вышел в социальные сети, открыв собственные странички в сетях Twitter и Facebook.

— Активизация розничных продаж была бы невозможна без высокой степени доверия клиентов своему банку. Что сегодня делает Промсвязьбанк для того, чтобы россияне более доверяли отечественным банкам?

— Агентство по страхованию вкладов (АСВ) оценивают ситуацию с размещением вкладов в российских банках — а это главный показатель доверия — следующим образом. Сейчас россияне хранят в банках более 10 триллионов рублей. В Промсвязьбанке на 1 октября 2011 года объём вкладов частных клиентов превысил 103 миллиарда рублей. Вот таков на сегодня реальный «объём доверия» граждан к банкам.

А вообще, вопросы, связанные с управлением своими финансами всё больше волнуют наших граждан. Ещё в 2004 году именно для того, чтобы укрепить доверие населения к банкам, создана система страхования вкладов.

Промсвязьбанк вступил в неё одним из первых. Сегодня сумма возмещения по частным вкладам, открытым в одном банке, достигла 700 тысяч рублей. Специалисты АСВ полагают, что эта сумма покрывает банковские сбережения почти 98% россиян. Причём застрахованы как сами вклады, так и карточные счета, пенсии, а по депозитам — и проценты по нему. Такой механизм страховки является мощным фундаментом, на котором базируется доверие наших сограждан к отечественной банковской системе.

Кроме страхования Промсвязьбанк создал специальные виды вкладов, такие как «Мой мультिवыбор», «Моя пенсия», «Мои возможности». Люди ценят такие предложения, сегодня кузбасовцы доверили нам свыше 850 миллионов своих сбережений. Я полагаю, цифры говорят о многом.

— Следом за понятиями доверия по ценностной шкале клиентов должны следовать понятия удобства и комфортности в обслуживании. А вы — удобный банк?

— За понятиями удобства может стоять многое, но, так или иначе, понять, насколько мы удобны для своих клиентов, можно по показателям клиентской лояльности к банку. А программы лояльности мы никогда не сворачивали. И в дальнейшем они будут только набирать обороты, поскольку число наших постоянных клиентов растёт.

Клиентоориентированный подход предусматривает многое. Мы не только предлагаем им полный спектр высокотехнологичных банковских услуг, но и обеспечиваем индивидуальный подход к каждому клиенту, стремимся, чтобы сотрудничество было максимально эффективным для бизнеса.

Даже программа по переводу своих региональных филиалов в формат операционных офисов была проведена в целях оптимизации отношений в системе банк — клиент. В результате этой реформы будут значительно сокращены сервисное сопровождение точек продаж, а эффективность работы банка повысится. Большинство офисов сконцентрируется на непосредственной работе с клиентами, что, безусловно, в их же интересах.

Сегодня Промсвязьбанк продолжает своё развитие, наращивает его темпы, вместе со своими клиентами и партнёрами движется вперёд по пути совершенствования инновационных технологий финансового рынка. Думаю, что этот общий путь будет для всех нас успешным.



# ОТСТАВКИ И ВЫБОРЫ

*Стабильность политическая, как показывают кадровые перемены в Кузбассе, особенно, на местном уровне, пока не находит своего кадрового подтверждения. За последние полтора года сменилось около половины всех глав местного самоуправления, причём, в большинстве случаев с разными скандалами. Нет стабильности и в государственных учреждениях и ведомствах, по крайней мере, видимой. И так совпало, что в последнее время прошли заметные назначения в бизнес-структурах.*

## УГОЛЬНАЯ ПЕРЕСТАНОВКА

В сентябре неожиданно для наблюдателей в отставку ушёл генеральный директор ОАО «СУЭК-Кузбасс» Александр Логинов. Он проработал на этой должности около четырёх лет, и видимых причин для недовольства им и его работой, как со стороны собственников, так и властей региона не было. Тем не менее, согласно отчётности компании, 16 сентября он перестал возглавлять «СУЭК-Кузбасс», ещё через 11 дней на должность гендиректора был назначен 42-летний Евгений Ютяев.



### Евгений Ютяев

родился в 1969 году в Осинниках, в 1988 году окончил Осинниковский горный техникум, в 1993 году — Кузбасский политехнический институт по специальности «Подземная разработка месторождений полезных ископаемых», получив квалификацию «горный инженер». С 1993 года по 1995 год учился по направлению в берлинской Академии языков и экономики в Германии. В 1995–2007 гг. работал на польсаевской шахте «Октябрьская», где прошёл по карьерной лестнице от горного мастера до главного инженера шахты. С 2007 по

2008 год Евгений Ютяев — директор шахты имени С.М. Кирова ОАО «СУЭК-Кузбасс», с 2008 года до последнего назначения работал заместителем гендиректора — техническим директором ОАО «СУЭК-Кузбасс». Кандидат технических наук.

## РОКИРОВКИ В БАНКАХ

В сентябре закончилась четырёхмесячная кадровая «пауза» в кемеровском филиале ОАО «Банк ВТБ». Новым управляющим филиала был назначен 31-летний Евгений Облов, с 2005 года работавший в подразделениях ОАО «Альфа-Банк» в Кемерове.

ОО «Кемеровский» Альфа-Банка недолго оставался без управляющего. Место ушедшего ВТБ Евгения Облова занял руководитель, которого сложно было назвать новым, т.к. он пришёл из того же Альфа Банка. Управляющим в Кемерове стал управляющий ОО Альфа-Банка в Новокузнецке 31-летний Валерий Кубасов, работающий в структурных подразделениях Альфа-Банка с 2002 года. После назначения он сообщил «А-П-Р», что используя конкурентные преимущества банка (прежде всего, скорость принятия решений) он намерен выполнять поставленные перед ним



### Евгений Облов

окончил Московский университет потребительской кооперации (ныне — Российский университет кооперации) по специальности «Бухгалтерский учет и аудит» (квалификация «Экономист») а также Московскую международную высшую школу бизнеса «МИРБИС» по специальности «Стратегический менеджмент и предпринимательство» (диплом MBA). В банковском секторе начал работать в 2002 году экономистом в ОАО «Банк ЗЕНИТ». С 2005 года работал в ОАО «Альфа-Банк», где последовательно занимал должности заместителя руководителя по работе с регионами, директора по развитию корпоративного бизнеса в регионе, управляющего операционного офиса (ОО) «Кемеровский» Филиала «Новосибирский» ОАО «Альфа-Банк».

задачи по наращиванию кредитного портфеля банка, который в настоящее время приближается к 20 млрд рублей. В планах — рост портфеля на 35% за ближайший год. Новый управляющий отметил, что в продвижении новых продуктов, расширению клиентской базы намерен более тесно сотрудничать с новокузнецким офисом. Комментируя ситуацию с кадровым составом ОО «Кемеровский», управляющий заявил, что после ухода Евгения Облова кадровый коллектив был сохранён более чем на 90%, и сейчас кадровых проблем в офисе нет.

Так совпало, что в начале сентября кадровые перемены затронули ещё один филиал банка в Кемерове — Павел Галан покинул пост директора Кузбасского филиала МДМ



### Валерий Кубасов

начал свою карьеру с должности начальника группы отдела по работе с клиентами в городе Ангарске Иркутской области, в 2003 году становится менеджером отдела розничных продаж в филиале Альфа-банка в Иркутске, где поднялся до должности начальника управления по работе с клиентами — юридическими лицами. В Кузбассе он начинает работать в феврале 2008 года как руководитель дополнительного офиса «Новокузнецкий» Альфа-Банка (затем статус доп.офиса был изменён).

Банка, который он занимал с декабря 2009 года. Свой уход он объяснил поступившим предложением по участию в новом банковском проекте, который оценил как более перспективный для себя лично. Соответственно, трудовой договор с МДМ Банком был расторгнут по соглашению сторон.

Новым местом работы Павла Галана стала должность управляющего директора красноярского Стромкомбанка, одного из первых коммерческих банков Сибири, работающего с 1990 года. Одновременно он стал членом правления этого банка, но при этом остался в Кемерове, где красноярский банк открыл операционный офис. По словам Павла Галана, он принял предложение Стромкомбанка, т.к. его интересуют перспективы банка и стоящие перед менеджментом задачи по развитию бизнеса вкупе со свободой принятия решений и предоставляемых полномочий. По словам Павла Галана то, что Стромкомбанк — небольшой региональный банк, является одним из его преимуществ на рынке, поскольку позволяет максимально использовать индивидуальный подход к каждому клиенту и оперативно принимать решения в каждой конкретной ситуации.



### Павел Галан

родился 2 марта 1981 года в Бердске Новосибирской области. В 2004 году окончил магистратуру Новосибирской академии экономики и управления по специализации «Банковское дело». Свою карьеру начал в 2002 году с работы в Сибкадембанке на должности специалиста по кредитным операциям. За четыре года прошёл путь до заместителя директора департамента корпоративных кредитных рисков. С января 2007 года по март 2008 года работал в компании «РегионМарт»

в должности финансового директора. В марте 2008 года был назначен вице-президентом УРСА Банка, а в декабре 2009 года — директором Кузбасского филиала МДМ Банка.

## С ПОДДЕРЖКОЙ ГУБЕРНАТОРА...

В конце сентября сменился ректор Кузбасского государственного технического университета (КузГТУ). Конференция вуза избрала на эту должность 49-летнего Владимира Ковалёва, работавшего до того заместителем губернатора Кемеровской области. Это уже второй подобный случай в практике кемеровских вузов — в 2007 году Ирина Свиридова, зам по вопросам образования, культуры и спорта, была избрана ректором Кемеровского государственного университета.

Предыдущий ректор КузГТУ Евгений Ещин был избран на эту должность в ноябре 2008 года, но уже тогда было известно, что полный срок в 5 лет он может и не отработать, в связи с достижением 1 октября нынешнего года возраста 65 лет, предельного возраста для этой должности. В марте нынешнего года совет университета обратился в министерство образования с просьбой о продлении полномочий Евгений Ещина до 5 лет, но получил отказ, и были назначены выборы. В мае на них выдвинули свои кандидатуры пятеро сотрудников вуза — заведующие кафедрами Валерий Завьялов и Алексей Хорешок, деканы Андрей Кречетов и Андрей Угляница, первый проректор университета Алексей Ренёв. Кроме того, на должность ректора



### Владимир Ковалёв

окончил в 1984 году Кузбасский политехнический институт (ныне КузГТУ) по специальности горный инженер. Работал на одной из шахт Прокопьевска, где прошёл путь от подземного горного мастера до гендиректора, в 1998 году стал внешним управляющим, затем конкурсным управляющим ОАО «УК «Прокопьевскуголь», работал в руководстве ОАО «Белон», в 2005 году был назначен руководителем Ростехнадзора по Кемеровской области, в 2006 году заместителем губернатора

Кемеровской области по ТЭК. В начале 2007 года Аман Тулеев упразднил должность заместителя по ТЭК, а Владимир Ковалёв был назначен на вновь созданную должность заместителя по экологии и природным ресурсам.

КузГТУ выдвинулся его выпускник, заместитель губернатора Кузбасса по экологии и природным ресурсам Владимир Ковалёв.

По данным председателя комиссии по выборам ректора Татьяны Черкасовой, ещё до того, как кандидатуры были отправлены на согласование в министерство образования, с выборов снялся зав кафедрой горных машин и комплексов Алексей Хорешок, ещё три кандидатуры не согласовало министерство. К итоговой конференции по выборам ректора подошли только два кандидата — декан механико-машиностроительного факультета Андрей Кречетов и Владимир Ковалёв. На вузовской конференции первый также снял свою кандидатуру, объяснив это тем, что его взгляды и точки зрения близки или даже совпадают с позициями Владимира Ковалёва, а поскольку перед КузГТУ стоят сложные задачи, правильнее было отказаться от борьбы в пользу кандидата с большим административным опытом и обширными связями с промышленниками региона.

В ходе своей предвыборной кампании Владимир Ковалёв объяснял свое выдвижение тем, что согласился с предложением губернатора Амана Тулеева, пойти на выборы ректора, «чтобы помочь решить задачу сделать КузГТУ главным вузом Кузбасса и главным «горняцким» в России». Для улучшения положения дел в университете новый ректор обещал поменять психологический климат в коллективе, создать комфортные условия труда, в том числе, «изменить систему мотивации труда, чтобы поощрение не выглядело случайным». По его мнению, необходимо привлечение внебюджетных средств для развития научной работы в вузе — за счёт создания профильных научно-исследовательских институтов, сотрудничества с производственниками, подготовки кадров по контрактам на коммерческой основе.

## ... И ПОСЛЕ КРИТИКИ ГУБЕРНАТОРА

В середине ноября указом президента Дмитрия Медведева отправлен в отставку Вадим Рудин, 54-летний руководитель следственного управления СК РФ по Кемеровской области. В последние месяцы работы он подвергался критике губернатора Кузбасса, считавшего, что следственные органы затягивали расследование нескольких резонансных дел, в частности, бывшего мэра Новокузнецка Сергея Мартина. Напомним, что в апреле нынешнего года тот был обвинен в «превышении должностных полномочий, повлекшие тяж-III»



кие последствия (п. «в» ч.3 ст. 286 УК РФ). Вместе с ним обвиняемыми по этому делу проходят два бывших руководителя муниципального учреждения Новокузнецка «Дирекция единого заказчика».

По версии следствия, Сергей Мартин в мае 2006 года «вопреки интересам муниципальной службы издал незаконный нормативный акт». По этому распоряжению право требования задолженности жителей Новокузнецка за оказанные жилищно-коммунальные услуги, которая подлежала зачислению в бюджет города, было передано создаваемым тогда управляющим компаниям. Основной из них была ОАО «Новокузнецкая управляющая компания» (НУК, у неё в управлении было 97% жилого фонда города с населением около 560 тыс. человек), учредителями которой выступали дети трёх чиновников горадминистрации, включая сына мэра, Максима. Тем самым, по версии следствия, «полученные деньги были израсходованы на собственные нужды коммерческих организаций, в том числе на дивиденды учредителей», а бюджету города было причинён ущерб. В апреле он оценивался следствием в 60 млн рублей, в декабре уже в 276 млн рублей.

В апреле 2010 года, когда депутаты горсовета Новокузнецка принимали отставку Сергея Мартина, губернатор Кузбасса заявил, что считает «недопустимым, когда и родственники, и друзья главы города замешаны в фактах хищения денежных средств». Но когда один из депутатов спросил, почему вопрос об отставке возник только в апреле 2010 года, хотя скандал вокруг НУК шёл уже много месяцев, Аман Тулеев ответил, что по этому делу долго разбирались следственные и надзорные органы.

Вадим Рудин объяснял длительность ведения этого дела сложностью и необходимостью проведения разнообразных финансово-хозяйственных экспертиз. Тем не менее, уже в сентябре нынешнего года следствие закончило свою работу и передало материалы дела на ознакомление обвиняемым, в декабре они были направлены в суд. Но в октябре нынешнего года во время видеоконференции президента России Аман Тулеев пожаловался Дмитрию Медведеву, что следственные органы не могут надлежащим образом провести расследование злоупотреблений в Новокузнецке.



#### Вадим Рудин

родился в 1957 году в Кемерове. После службы в армии в 1979 году поступил на юридический факультет КемГУ, после его окончания начал работу в органах прокуратуры, вначале стажёром в областной, затем следователем и старшим следователем прокуратуры Ленинского района Кемерова. В 1987 году был назначен заместителем прокурора Ленинского района Кемерова. В 1994-1998 гг. работал заместителем управляющего Кемеровского городского отделения Сбербанка. В 1998 году вернулся в органы

прокуратуры, получив назначение в областную прокуратуру на должность прокурора, начальника отдела по надзору за процессуальной деятельностью ОВД, Госнарконтроля и юстиции. В 2002 году возглавил отдел организационного обеспечения и контроля исполнения прокуратуры Кемеровской области, в сентябре 2007 года был назначен руководителем следственного управления СК при прокуратуре РФ по Кемеровской области, а в мае нынешнего года — руководителем следственного управления СК РФ (как самостоятельной структуры) по Кемеровской области.

Вскоре после этого Вадим Рудин направил рапорт об уходе на пенсию за выслугой лет, и 16 ноября Дмитрий Медведев подписал указ об освобождении полковника юстиции Вадима Рудина от должности руководителя следственного управления СК РФ по Кемеровской области.

#### НОВЫЕ НАЧАЛЬНИКИ ЛЕСА И ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В ноябре начальником департамента лесного комплекса Кемеровской области был назначен подполковник полиции Геннадий Липатов. О нём и его управленческом опыте известно немного. Как сообщила пресс-служба обл администрации, до своего нынешнего назначения он работал помощником губернатора Кемеровской области и в правоохранительных органах.



#### Геннадий Липатов

40-лет, родился в Анжеро-Судженске, в 1991-1993 гг. служил в армии, с 1994 работал в органах милиции, в 2006 году окончил Кузбасский политехнический университет по специальности «Технология машиностроения». Ветеран боевых действий, награжден медалями «За отвагу», орденом Мужества, орденом «За заслуги перед Отечеством» II степени, другими государственными и областными наградами.

Как уточнили «А-П» в департаменте лесного комплекса, Владимир Рыкалов, ранее занимавший эту должность с момента образования департамента в современном виде, ушёл по собственному желанию.

В начале декабря сменилось руководство областного фонда развития жилищного строительства. Эта структура была создана для льготного жилищного кредитования некоторых групп населения в середине 90-х гг. прошлого столетия, когда ещё не было развито ипотечное кредитование. Но сохранилась и сегодня, несмотря на то, что появилось Агентство ипотечного кредитования, и стоимость заёмных денег для приобретения жилья заметно упала. За довольно-таки долгий срок своего существования фонд получает третьего директора. Им назначена 41-летняя Наталья Сычёва, уроженка Тисульского района. ■



#### Наталья Сычёва

окончила Кемеровский госуниверситет по специальности «Учитель физики», в 2000 году получила второе высшее образование по специальности «Финансы и кредит». Трудовую деятельность начала в 1989-м преподавателем в средней школе в Топках. С 1994 года работала экономистом, исполняющим обязанности управляющего филиала «Кузбасспромбанка» в Топках, с 2000 года казначеем, а затем заместителем руководителя в отделении федерального казначейства в этом городе. В 2003 году начала работать

в компании «Кемеровогражданстрой» — заместителем гендиректора, затем директором по финансам. С 2007 года и до последнего назначения возглавляла дополнительный офис кемеровского филиала «Россельхозбанка».

# «ТАЛТЭК» - ДОБРЫЕ ДЕЛА КРУГЛЫЙ ГОД

Группа компаний «ТАЛТЭК» посвятила уходящий 2011 год социальной политике. Работа в этом направлении велась на территории Кемеровской области. Самые значительные инвестиции получили социальные проекты для жителей Киселевска и Прокопьевского района.

#### СПОРТ

Поддерживая инициативу губернатора Кемеровской области Амана Тулеева, ГК «ТАЛТЭК» ведёт активную пропаганду здорового образа жизни и спорта среди работников своих предприятий.

Международный День здоровья был ознаменован семейными «Веселыми стартами». Горняки и сотрудники административных подразделений компании соревновались между собой в ловкости и быстроте и в очередной раз доказали, что ежедневный труд — залог отличной физической формы. Самым массовым спортивным мероприятием, собравшим рекордное количество участников, стала «Спортomania - 2011». Организаторы мероприятия представили привычные соревнования в новом формате, чем только разогнали азарт участников побороться за солидный призовой фонд.

Развитию детского спорта поспособствовала установка в Киселевском Городском саду детского спортивно-игрового модуля. Комплекс, развивающий все группы мышц, был установлен в районе города, где наиболее остро ощущается дефицит детских площадок, и стал настоящим подарком для детей и их родителей.

#### ДЕТИ - НАШЕ БУДУЩЕЕ

Под таким девизом проходят все социальные проекты компании, нацеленные на помощь детям из малообеспеченных или неблагополучных семей и детских сиротских учреждений. На подарки для детей - сирот Кузбасса ГК «ТАЛТЭК» ежегодно выделяет внушительные средства. Не остаются без внимания и подшефные учреждения компании.

В рамках Дня защиты детей ежегодно проводится городской праздник, а в детских домах города и Киселевский Дом ребенка направляется спонсорская помощь.

Дети сотрудников предприятий компании отправляются в летние лагеря и получают новогодние подарки.

Ученики Киселевской школы №15 стали в этом году участниками акции, посвященной Дню Земли. Представители компании позаботились о том, чтобы донести до детей всю важность бережного отношения к природе и привить им заботу о родном городе.

Подготовка к школе детей из малообеспеченных семей также является од-

ним из социальных проектов компании. Масштабную областную акцию «Помоги собраться в школу» поддержала ГК «ТАЛТЭК». На школьные принадлежности для первоклассников Прокопьевского района компания направила 150 тыс. руб.

#### ДАНЬ ПАМЯТИ

День шахтера как самый главный праздник Кузбасса ежегодно становится объектом самых значимых инвестиций.

ГК «ТАЛТЭК» оказывает материальную поддержку кемеровскому областному благотворительному фонду имени В.П. Романова, выделяет средства для ветеранов угольной промышленности. Престарелые горняки в День пожилого человека получают не только памятные подарки, но и возможность поправить свое здоровье в различных санаториях.

Не забыты и подвиги тех, кто отдал свои жизни, добывая кузбасское «черное золото».

В честь погибших шахтеров в Киселевске была установлена Стела памяти. Возложение цветов к монументу стало доброй традицией работников предприятий компании.

#### ИНВЕСТИЦИИ В НАУКУ

В этом году ГК «ТАЛТЭК» учредила гранты для талантливых ученых КузГТУ.

Поддержку своих исследований получают студенты, чьи проекты будут признаны самыми эффективными для практического применения в номинациях: «Технические науки», «Экономические науки» и «Лучший инновационный продукт». Соглашение о сотрудничестве в рамках «Студенческой научной сессии» подписал председатель совета директоров ГК «ТАЛТЭК» Юрий Кочеринский и ректор КузГТУ Владимир Ковалев. Теперь у молодых ученых Кузбасса есть шанс оставить свой след в науке, а также посетить в наступающем году одну из Научных конференций по вопросам угольной промышленности.



Детская площадка ГК «Талтэк»

#### ВО ИМЯ ДОБРА

Одним из самых значимых социальных проектов стало освещение церкви Сергея Радонежского. Церковь была обустроена в здании бывшего кинотеатра «Энтузиаст». На средства ГК «ТАЛТЭК» в нём был проведён масштабный ремонт, на крыше — сооружен позолоченный купол. Епископ Кемеровский и Новокузнецкий — Аристарх лично провел освещение церкви и благословил всех прихожан на добрые дела. И таких дел было немало.



Храм Сергея Радонежского

В воскресной школе при храме Сергея Радонежского с помощью ГК «ТАЛТЭК» была оборудована столовая и приобретена мебель.

Завершала череду социальных проектов компании общегородская благотворительная акция по сбору средств для детских домов Киселевска «Доброе сердце». ГК «ТАЛТЭК» приурочила ко Дню матери награждение Киселевчан, отличившихся своей добротой, жизненной стойкостью и готовностью всегда прийти на помощь тем, кто рядом. В качестве ведущего церемонии награждения ГК «ТАЛТЭК» пригласила известного актера и режиссера Владимира Меньшова. Благотворительная акция получила широкий отклик среди представителей власти и бизнес — сообщества города, подключились к ней и простые Киселевчане. Более 2 млн. руб., собранных за время акции, будут направлены на материальное развитие детских сиротских учреждений Киселевска.

По итогам проделанной за год работы можно смело утверждать, что Кузбасс стал для ГК «ТАЛТЭК» территорией добра.





# КУЗБАСС ГОТОВИТ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

*В конце августа 2011 года в Кузбассе началась реализация молодёжного проекта «Ты — предприниматель». Он стал частью областной программы Департамента молодёжной политики и спорта Кемеровской области «Вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность». Мероприятия проекта развивались столь стремительно, что средства массовой информации порой просто не успевали осветить всё происходящее. Теперь, когда всё подошло к логическому завершению, можно вспомнить и подытожить сделанное в рамках этого интересного и чрезвычайно перспективного проекта для молодых предпринимателей.*

Напомним читателям, как начинался молодёжный проект «Ты — предприниматель». Для участия в программе каждый её потенциальный участник должен был пройти многоступенчатый отбор. А предварительно все желающие были разделены организаторами на четыре группы — согласно мотивации и уровню своей готовности к тому, чтобы вступить на путь предпринимательства.

К первой группе отнесли тех молодых людей уже имеющих собственный бизнес или планирующих открыть новое предприятие, запустить новый проект. Главной целью участия в программе для таких ставилось совершенствование навыков бизнес-планирования, оценки открывающихся рыночных возможностей и прогнозирования рисков, управления командой, презентации собственных идей и проектов. Вторая группа была представлена начинающими предпринимателями и безработными, открывающие бизнес по программе самозанятости. В третью группу вошли студенты и молодые сотрудники компаний, которые хотят открыть собственное дело и попробовать себя в предпринимательстве.

Здесь главными задачами виделось повышение мотивации к занятию предпринимательством, развитие навыков поиска бизнес-возможностей, коммуникации и подбор команды единомышленников. К четвёртой группе отнесли молодёжь, стремящуюся определиться в дальнейшем выборе деятельности. Наиболее важным для них должна была стать возможность оценить свой потенциал и попробовать себя в новой деятельности.

Затем начался сам отбор. Его по заказу Департамента молодёжной политики и спорта областной администрации в качестве



Дмитрий Алференко: «Сегодняшняя молодёжь, делающая свой дальнейший выбор в пользу предпринимательства, имеет все шансы построить успешный бизнес»

исполнителя вёл ОГУ «Кемеровский региональный ресурсный центр», также к работе были привлечены специалисты



Информационный семинар в СибГИУ



Пресс-конференция, посвящённая запуску проекта «Ты — предприниматель»

вузов, центров поддержки предпринимательства, служб занятости населения, общественных организаций, волонтеры из разных городов Кузбасса. Широкая информационная кампания с привлечением СМИ была подкреплена созданием ежедневно обновляемого сайта molpred42.ru. Задача была не из лёгких — в кратчайшие сроки привлечь в программу не менее трёх тысяч участников.

На этапе анкетирования молодым люди заполняли базовую анкету, содержащую, помимо общих сведений о себе, ответы на вопросы психологического теста. Отсев был довольно большим — до 50% участников. На втором этапе тестирования его участники получали задания в виде бизнес-кейсов. Наконец, третий этап отбора представлял для его участников очное собеседование с экспертными комиссиями, оценку бизнес-идей или бизнес-проектов. Комиссии работали в девяти городах области: Кемерово, Новокузнецке, Белове, Ленинске-Кузнецком, Прокопьевске, Киселёвске, Юрге, Анжеро-Судженске, Мариинске.

Отмечено, что подходы к экспертной оценке уровня подготовки участников, качества выполнения ими заданий среди экс-

пертов не всегда совпадали. Кому-то хотелось требовать от кандидатов в молодые предприниматели большего. Но в результате всегда побеждал взвешенный подход и напоминание координатора проекта, эксперта-аналитика Кемеровского регионального ресурсного центра Ирины Федченко о том, что задачей проекта «Ты — предприниматель» является вовлечение молодежи в бизнес, а не в оценку уже существующего дела или его поддержке.

Итоги первых трёх этапов проекта «Ты — предприниматель» были подведены в начале ноября. К участию в четвёртом этапе — экспертных сессиях были допущены 690 человек. Пройти положительную экспертную оценку своих проектов удалось 620-ти участникам.

Следует сказать и то, что победители второго этапа — все, кто справился с решением бизнес-кейсов лучше других, а таких оказалось более двадцати человек, были отмечены и отдельно награждены организаторами проекта или спонсорами.

Основной список финалистов трёхступенчатого отбора был представлен 434-мя участниками. Набравшие наиболее высокий консолидированный балл по итогам 3-х этапов отбора или высокий личный балл по итогам экспертных сессий, получили доступ к уча-

Победители конкурса лучших ответов и решений бизнес-кейсов, проводившегося в рамках проекта «Ты — Предприниматель»



стием во всех обучающих модулях проекта. В составе этой группы «суперфиналистов» численностью в 284 человека были как уже состоявшиеся предприниматели, так и те, кто только начал собственное дело. Самыми многочисленными финалистами, допущенными к обучению по трём первым модулям, стали участники 3-й группы (студенты и сотрудники компаний, желающие открыть свой бизнес) — их оказалось 157 человек. Помимо финалистов 150 участников, набравшие среднее число баллов, были допущены к обучению только на один модуль проекта, а ещё 168 участников вошли в группу резерва. В декабре все они — в соответствии с уровнем допуска к модульным программам — прошли обучение и приняли участие в групповых и индивидуальных стажировках на бизнес-предприятиях Кузбасса.



Эксперты выставляют оценки



Конкурсанты на экспертной сессии

Настоящей кульминацией хода всего проекта стал третий областной молодёжный форум «Старт 2011», состоявшийся в конце ноября. Работа в его составе одноимённой названию площадки привлекла всех участников. Заместитель начальника Департамента молодёжной политики и спорта Кемеровской области Дмитрий Алференко

подчеркнул в ходе пленарного заседания, что работа этой площадки стала важной составляющей, как самого проекта, так и обширной областной программы «Вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность», которую на протяжении всего года реализует Департамент молодёжной политики и спорта Кемеровской области.

— В целом этот новый и чрезвычайно значимый для нашего региона проект объединяет усилия Администрации Кемеровской области, Областного Совета народных депутатов, целого ряда областных департаментов, субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства, учреждений системы образования, общественных объединений и организаций, и, конечно же, самых активных и ответственных представителей бизнес-сообщества Кузбасса. Сегодняшняя молодёжь, делающая свой дальнейший выбор в пользу предпринимательства, имеет все шансы построить успешный бизнес, заложив тем основу будущего развития всей нашей страны.

Конец декабря — срок завершения проекта «Ты — предприниматель 2011». Лучшие его участники, представившие и защитившие наиболее интересные бизнес-проекты, получают гранты на развитие своего дела. Также ребята смогут принять участие в межрегиональных молодёжных форумах по развитию молодёжного предпринимательства 2012 года на Селигере и Алтае, в Красноярске и Новосибирске. В любом случае всем молодым людям, кто хочет связать своё будущее с построением и развитием бизнеса, будет оказана всесторонняя поддержка и помощь. А новый 2012 год станет очередным этапом продолжения и расширения зоны действия проекта «Ты — предприниматель» среди молодёжи.



Мероприятие, ставшее кульминацией для 54 участников — выездной тренинг в Гурьевске



# НЕ УГОЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Кемеровская область, жители и власти региона, давно уже используют в наименовании себя геологический термин «Кузбасс», Кузнецкий угольный бассейн. Так сложилось исторически, это предопределено в настоящий момент и в обозримом будущем тем значением, которое имеет для региона его главная отрасль, добыча угля. И главная причина этого в самом характере угольного месторождения, названного Кузбасс. Оно располагает огромными запасами, в справочниках обычно указывают цифру около 700 млрд тонн в зависимости от глубины залегания, занимает около 27 тыс. кв. км площади, т.е. четверть Кемеровской области (многие города региона, железные и автомобильные дороги, не говоря уж про сельхозугодия, «стоят» на угле). А поскольку юг Западной Сибири, где расположен бассейн, освоен давно, для развития угледобычи здесь есть и отличные предпосылки, созданные человеком, — транспортная и энергетическая инфраструктура, система подготовки кадров и научно-прикладных исследований, наконец, наконец, угольные компании, готовые развиваться дальше.

Однако помимо угля природа наделила Кемеровскую область и многими другими полезными ископаемыми, которые в большинстве своём неплохо изучены, в некоторых случаях подготовлены к разработке, и могут, таким образом, составить определённую альтернативу углю. Хотя пока положение дел складывается так, что желающие создавать её находится немного. Другими полезными ископаемыми занимаются в Кузбассе металлурги, обычно вовлечённые в регионе в ту же угледобычу, и рассматривающие не-угольные проекты, как дополнительные, или же новые разработчики, компании специально созданные под новые проекты. Это — своего рода, венчурные структуры, порой не располагающие достаточными ресурсами для освоения новых ресурсов.

Конечно, в Кузбассе есть добыча железной руды в значительных масштабах. Она была налажена ещё 80 лет назад для снабжения металлургического производства в Новокузнецке, и таким образом, является не альтернативой углю, а дополнением к нему, как один из двух источников сырьевого снабжения этой отрасли. Других проектов в сфере добычи полезных ископаемых Кузбассе построить удастся весьма нечасто. Специалисты говорят о низком качестве некоторых ресурсов, о неудобном местоположении, и о других рисках, которые отпугивают инвесторов.

## ЖЕЛЕЗНЫЙ КРАЙ

Железную руду в Кемеровской области добывают, можно сказать, с незапамятных времен. Именно это занятие, добыча руды и производство железа, которыми в традиционном обществе занимались кузнецы, и дало название верховьям Томи и первое русскому поселению в этих местах, Кузнецкому острогу. «Кузнецкими татарами» или просто «куз-



Валентин Мазикин, признался, что проблемы железорудной отрасли постоянно беспокоят власти региона, а принятая «Программа развития горнорудных предприятий Кемеровской области до 2020 года» оказалась практически сорванной

нецами» русские в начале XXVII столетия называли местное тюркоязычное население, нынешних шорцев и телеутов. По ним называли край «Кузнецким». От одноименного острога произошел затем город Кузнецк (ныне Новокузнецк), чье имя и дало название угольному бассейну. Русские начали добывать железную руду в этих местах в 70-х гг. XXVIII века, и около века использовали её на Томском железодобывающем заводе, который располагался в селе Томское на реке Томь-Чумыш (к юго-западу от Кузнецка). Правда, добыча велась в небольших объёмах. Потом наступил некоторый перерыв, а затем в конце XIX века появились планы уже крупномасштабного использования кузнецкой руды. Окончательно намерения начать про-

мышленную добычу железной руды на юге Кузбасса они оформились у созданного в 1913 году акционерного общества Кузнецких каменноугольных копей (Копикуз). За четыре года своего существования в сложных условиях первой мировой войны оно успело построить несколько угольных шахт, начать строительство Кемеровского коксохимического завода для снабжения будущего металлургического комбината, но к его постройке и к добыче железной руды приступить не успело. Помешала революция. Проект металлургического производства Копикуза назывался «Тельбесский завод», построить его планировалось в районе современных Осинников и Калтана (к югу от Кузнецка) рядом с одним из месторождений железной руды, Тельбесским.

После революции в 1926 году этот план превратился в проект строительства Кузнецкого металлургического комбината (КМК, остатки его активов вошли в этот год в состав ОАО «Евраз Объединенный Западно-Сибирский металлургический комбинат», ОЗСМК, в составе «Евраз Групп») уже на другой площадке — в 6 км к западу от Кузнецка. По данным Советской Сибирской энциклопедии, изданной в 20-х годах прошлого века, Копикуз изучил 9 железорудных месторождений к югу от Кузнецка с общими запасами около 26 млн тонн руды, в том числе, Тельбесское (2 млн тонн) и Темиртаусское (13 млн тонн). Тем не менее, основной сырьевой базой КМК проектной мощностью 500-600 тыс. тонн металлопродукции в год советские специалисты сделали руду Магнитной горы на Урале. Хотя Тельбесский рудник, первый среди кузбасских, также стал поставщиком сырья на комбинат.

К середине 60-х гг. прошлого столетия этот источник железорудного сырья иссяк, и рудник был закрыт, через 30 с-

небольшим лет закончились запасы на Темиртаусском руднике. Но руду в Кузбассе по-прежнему добывают, и в значительных объёмах, хотя и значительно меньших в сравнении с рудниками Урала, Курской магнитной аномалии и Карелии. Этим занято ОАО «Евразруда» (горнорудное подразделение «Евраз Групп»), из 9 подразделений которого три добывают руду в Хакасии и Красноярском крае, два заняты её обогащением, одно — поставляет известняк для ОЗСМК, три — Таштагольский (начало работы — 1941 год), Горно-Шорский (в Шерегеше, 1952) и Казский (1961) — работают в Кемеровской области.

Запасы Таштагольского, по годовому отчёту «Евразруды» за 2010 год, составляют 63,2 млн тонн руды при добыче (в 2010 году) 1,7 млн тонн, Горно-Шорского — 146,3 млн тонн при добыче 2,3 млн тонн, Казского — 53,2 млн тонн при добыче 1,5 млн тонн. Рудники в Кемеровской области обеспечивают чуть меньше половины общей добычи «Евразруды» — 5,5 млн тонн из 11,5 млн тонн. Общие запасы железной руды компании на всех шести рудниках в трёх регионах составляют 516,3 млн тонн, из которых 50,9% (262,7 млн тонн) находятся в Кузбассе. При существующих объёмах добычи наличных запасов



Таштагольский рудник «Евразруды» может быть закрыт уже через три года, хотя обеспечен и лицензированными запасами, и дополнительными залежами, расположенными под действующим горным отводом

у «Евразруды» хватит еще минимум на полвека.

При этом общие запасы железной руды в Кузбассе, по оценкам специалистов, только подсчитанные и по-

ставленные на баланс заметно больше собственно запасов «Евразруды» и составляют более 1 млрд тонн. Однако наличие достаточных запасов само по себе не является гарантией вовлечения их в промышленный оборот. Даже в тех случаях, когда эти запасы находятся в непосредственной близости к горным отводам действующих производств, и не требуют значительных затрат на подготовку инженерной (энергоснабжение, дороги и пр.) и даже горнодобывающей инфраструктуры.

К примеру, Таштагольский рудник «Евразруды» может быть закрыт уже через три года, хотя обеспечен и лицензированными запасами, и дополнительными залежами, расположенными под действующим горным отводом. Перспектива закрытия связана с тем, что все действующие стволы рудника находятся в зоне влияния горных работ, в результате чего происходят нарушения крепи и армировки стволов. По оценке специалистов, с учётом остаточной прочности строений шахты, предельным сроком эксплуатации её стволов является 2015 год. Соответственно, с этого момента «Евразруда» планирует консервацию Таштагольского рудника.

Такой неблагоприятный прогноз встревожил власти Кемеровской об-III»

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

*Стремительное движение жизни вперед, к созданию высокоиндустриального общества, оснащенного современными сложнейшими достижениями науки и техники, помимо очевидных благ для человека таит в себе повышенную нагрузку на человеческий организм. Особенно опасно ежедневное, многолетнее воздействие различных опасных и вредных факторов производства, что грозит не только нарушением здоровья работника, но и высоким риском различных аварий и человеческими жертвами.*

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ «МЕДПРОФ» предлагает организациям и предприятиям проведение предварительных и периодических медицинских осмотров сотрудников, предрейсовых осмотров водителей, проведение диспансеризации работающих, оформление любых медицинских справок (на вождение, оформление лицензии на оружие, учебу, санитарных книжек, санаторно-курортных карт).

Центр оснащен всем необходимым медицинским оборудованием, имеет штат высококвалифицированных сотрудников (в Центре работают более 20-ти врачей различных специальностей), имеющих

специальное обучение для проведения профилактических осмотров, включая специалистов по психиатрии и наркологии.

Просим обратить внимание руководителей и специалистов по охране труда и промышленной безопасности на то, что с 1 января 2012 года вступает в силу Приказ Минздрава России № 302н от 12 апреля 2011 года, «Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении которых проводятся предварительные и периодические осмотры», в котором указано, что с 1 января 2012 года утрачивают силу приказ Министерства Здравоохранения РФ от 14 марта 1996 года № 90, приказ МЗ РФ от 16 августа 2004 года № 83.

Согласно новому приказу участие врача-психиатра и врача-нарколога, при прохождении предварительных и периодических осмотров является обязательным для всех категорий обследуемых.

Медицинский центр «Медпроф» имеет соответствующие лицензии по проведению предварительных и периодических медицинских осмотров, экспертизе профпатологии, а также по психиатрии и наркологии. Медицинская комиссия работает полный рабочий день, проводит все необходимые лабораторные и функциональные обследования. Забор анализов

проводится в течение всего рабочего дня. Также наши специалисты (вся медицинская комиссия) выезжают на промышленные предприятия, где без отрыва от производства проводят медосмотры с полным спектром как функциональных исследований (ЭКГ, ЭЭГ, УЗИ, маммография и др.), так и забором анализов.

Те работодатели, кто уже обращался в Медицинский центр подтверждают: здесь нет очередей! Медицинский осмотр можно пройти в течение часа!

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ приглашает все организации и предприятия города и области к сотрудничеству в проведении диспансеризации работников или проведении предварительных и периодических осмотров.



г. Кемерово,  
ул. Терешковой, д.20  
тел.(3842) 347-048

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



ласти, судьбе рудника было посвящено прошедшее в мае нынешнего года в Таштаголе выездное заседание коллегии администрации Кемеровской области, очередное по проблемам рудников Горной Шории. Первый заместитель губернатора Кузбасса Валентин Мазикин, председательствовавший на заседании, признался, что проблемы железорудной отрасли постоянно беспокоят власти региона, и с сентября 2004 года «по этому поводу проводилось уже 5 или 7 коллегий», была «принята «Программа развития горнорудных предприятий Кемеровской области до 2020 года», но она оказалась практически сорванной». Вместо намеченных по ней 4,5 млрд рублей инвестиций, из которых около 80% предусматривалось направить на реконструкции рудников и обогатительных фабрик в первые три года, с 2004 по 2010 гг. компания вложила всего 1,5 млрд рублей. По оценке Валентина Мазикина, это привело к сокращению объемов производства: в 2010 году на 8% по сравнению с предыдущим годом.

Председатель совета народных депутатов, бывший директор «Евразруды» по социальным вопросам, а ранее проработавший более 10 лет мэром Таштагола, Николай Шатилов заявил, что «органы власти области будут вести с руководством ООО «ЕвразХолдинг» жёсткий диалог по недопущению необоснованного закрытия предприятия». По его данным, на руднике занято 1,5 тысячи человек, а вместе с обслуживающими Таштагольский филиал Евразруды организациями — это 7 тысяч человек, «и никто не вправе бросать их на произвол судьбы». «То, что деформированы стволы и постройки шахты, это результат длительной эксплуатации рудника и недостаточных вложений в реконструкцию предприятия, между тем у Таштагольского рудника хорошие перспективы, ведь в его недрах около 700 млн тонн руды», — сделал вывод Николай Шатилов.

С ним согласен другой уроженец Горной Шории бывший заместитель губернатора Кемеровской области по промышленности Александр Копытов, профессор кафедры строительства подземных сооружений и шахт Кузбасского технологического университета. По его мнению, у Таштагольского рудника есть будущее. Оно как раз в возможности разработки запасов, которые располагаются ниже нынешних выработок шахты. В служебной записке, которую он и группа кузбасских горных инженеров, направил губернатору Аману Тулееву ещё год назад, сказано, что к 2015 году действительно закончится безопасный срок эксплуатации основных объектов

Таштагольского рудника, но есть ещё участок «Глубокий». В нём на горизонтах ниже действующих выработок рудника находится 400 млн тонн запасов руды из 700 млн тонн балансовых запасов Таштагольского месторождения. По данным записки, лицензия на действующие горные отводы месторождения заканчивается у «Евразруды» в августе 2014 года, и в любом случае нужен проект на консервацию рудника или на продолжение его работы. Для последнего варианта есть даже «Проект вскрытия и отработки запасов до горизонта -350 метров для поддержания мощности 3 млн тонн сырой руды в год». Он был разработан ещё в 1997 году. Есть и альтернативный проект



Леонид Кечкин убеждён, что запасов железной руды на действующих предприятиях более чем достаточно: для текущей добычи в нынешних объёмах на десятки лет, и даже для расширения добычи

«Обоснование инвестиций в отработку запасов Таштагольского месторождения до горизонта -350 метров» 2005 года.

По данным вице-президента «ЕвразХолдинга», руководителя дивизиона «Руда» Константина Лагутина, на Таштагольском руднике будет подготовлен закладочный комплекс, т.е. добычи руды с закладкой породы в выработанное пространство. По его прогнозу, работа без массовых взрывов, без массовой выемки руды и разгрузки вышележащих пластов массива позволит несколько сократить темпы деформации стволов рудника. Но это станет ясно не раньше чем через год после начала работы с закладкой, этот срок он и предложил подождать. Предлагаемая реконструкция Таштагольского рудника, по оценке Константина Лагутина,

является фактически новой постройкой, на которую уйдёт не менее 8 лет. За это время аварийные стволы деформируются необратимо, и добыча остановится, а до освоения новых запасов останется ещё четыре года. Очевидно, что этот вариант, как долгий и дорогостоящий, «Евраз Групп» не устраивает.

Тем не менее, начальник управления по недропользованию по Кемеровской области (Кузбасснедра) Леонид Кечкин убеждён, что запасов железной руды на действующих предприятиях более чем достаточно: для текущей добычи в нынешних объёмах на десятки лет, и даже для расширения добычи. Запасы для этого есть не просто в виде уже выданных на отработку участков, но и есть и прирезки к действующим горным отводам. Нераспределённый фонд месторождений железной руды в Кемеровской области, по его данным, составляет 650 млн тонн, только в категории «промышленные запасы», по степени геологической изученности А+В+С1. А есть ещё 470 млн тонн запасов, изученных по категории С2. И основная их часть расположена вокруг рудников Горной Шории, на тех месторождениях, которые уже вовлечены в разработку. Леонид Кечкин согласился с позицией Александра Копытова, что резервы для дальнейшей работы и развития у рудников Горной Шории есть, и «они (недропользователи — «А-П») могут в любой момент обратиться» к новым запасам.

#### ЗАПАСЫ И РИСКИ

Таштагольский рудник находится на территории, давно освоенной горной промышленностью, с железной дорогой, электроснабжением и большим количеством квалифицированных работников, включая специалистов по горному строительству. Но история с ним показывает, что и в таких обстоятельствах обращаться к освоению новых запасов недропользователи не спешат, даже когда они находятся рядом с действующими горнодобывающими мощностями. Не говоря уже о новых месторождениях, расположенных в местах без дорог, линий электропередач, каналов связи, без подготовленной рабочей силы. Очевидно, что у таких проектов самоокупаемость просматривается только при добыче угля, она в Кузбассе и развивается. Успех остальных попыток освоить альтернативные уголю полезные ископаемые можно назвать лишь ограниченным. Хотя, по данным различных справочников в Кемеровской области, есть немало месторождений рудных и нерудных полезных ископаемых, металлургического, химического, строительного сырья, драгоценных металлов и др. Многие из них хорошо изучены,

их запасы поставлены на государственный баланс, отнесены уже к категории промышленных. Среди таковых можно отметить все те же месторождения железа, которые располагаются не только в районе уже сложившейся добычи, но и в других местах Кемеровской области.

Также на территории Горной Шории, только в её северо-восточной части, на притоке Мрассу реке Ташелга в Междуреченском районе (это примерно 25-30 км к юго-востоку от Междуреченска) располагается Ташелгинское месторождение железной руды. По данным географического словаря Кузбасса «От Абы до Яи» ещё 1970 года издания, оно было открыто в 1930 году, и его запасы составляют 121 млн тонн руды со средним содержанием железа 38,8%. Промышленные запасы Ташелгинского месторождения, по данным Леонида Кечкина, — порядка 65 млн тонн. На разработку месторождения в современную эпоху выдавалась лицензия. В 90-е гг. прошлого столетия ей владела междуреченская компания «Русо-пром», которую возглавлял тогдашний гендиректор ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс» (ещё до приватизации) Николай Завьялов. Но в 1997 году лицензия «Русопрома» была отозва-

на. Так или иначе, интересанты на этот ресурс имеются. По сведениям «А-П», одна новокузнецкая компания подготовила вновь технико-экономическое обоснование освоения Ташелгинского месторождения. Но заявок на проведение аукциона на лицензирование участка недр пока не поступало.

К северу от Ташелгинского месторождения в горах Кузнецкого Алатау расположена группа Терсинских месторождений железной руды. По данным Леонида Кечкина, запасы одного из них — Лавреновского, расположенного в верхнем течении реки Верхняя Терсь, — составляют 18 млн тонн по категории изученности С1 и 50 млн тонн по категории С2. Руды относятся к магнетитовым легкообогащаемым, к такому же типу, что и залежи в Горной Шории. Но такое состояние изученности, отметил начальник Кузбасснедра, не позволяет его сразу же осваивать. К тому же оно расположено в малонаселенной и удаленной части Новокузнецкого района.

Ампольское месторождение железной руды расположено уже на севере Кемеровской области, на северо-западных отрогах Кузнецкого Алатау в Чебулинском районе. По данным сло-

ва «От Абы до Яи», запасы этого месторождения составляют 200 млн тонн руды. Но, как отметил Леонид Кечкин, для освоения данного месторождения нужна особая технология переработки, увеличения концентрации железа, поскольку содержание железа в руде низкое, всего 30%, и неясно, можно ли существующими методами обычной флотации, дробления и магнитной сепарации увеличивать содержание металла в концентрате. В любом случае, отметил Леонид Кечкин, этим месторождением, равно как и Терсинской группой никто не интересуется, поскольку есть куда лучше изученные и подготовленные запасы, к тому же расположенные в местах с необходимой инфраструктурой.

Помимо железной руды власти в Кузбассе пытаются привлечь внимание инвесторов к другим ресурсам. К примеру, в стратегии социально-экономического развития Таштагольского района указано, что горнодобывающими проектами на территории района могли бы стать освоение месторождения медных руд горы Медная (Тайметское месторождение) и Белкинское месторождения фосфоритов. Больше всего известно о втором, которое на изле- III»



Экспресс-доставка корреспонденции и грузов по России и за границу

**Хорошо понимая потребности клиента, мы всегда делаем больше, чем от нас ожидают.**

Кемерово, пр. Советский, д. 606, офис 109, тел. (3842) 36-49-07, 36-19-03  
Новокузнецк, ул. Пирогова, д. 9, тел. (3843) 45-42-25  
Томск, ул. К. Маркса, 24, тел. (3822) 51-22-02  
www.sibex.biz

- Исключительно аккуратное обращение с грузом.
- Предоставление бесплатного упаковочного материала.
- Страхование отправок.
- Удобные способы оплаты.
- Покупка товара в другом городе.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- Экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.





Недра Горной Шории хранят огромные природные богатства

те советской эпохи едва не стало базой для второго в России центра добычи фосфорного сырья (после апатитов Мурманской области). Оно расположено в 40 км к югу от Таштагола в среднем течении реки Пызас, и располагает утвержденными запасами карстовых, легкодоступных для открытой добычи фосфатов в 25,2 млн тонн.

По данным, которые приведены на сайте администрации Таштагольского района, в конце 80-х гг. прошлого столетия был подготовлен проект отработки этого месторождения, для чего был вырублен лес на площади Белкинской залежи, построено 10 км автодороги, но вся автодорога и мост через Кондому так и не были достроены. А после 1990 года строительные работы были свернуты. В 2000 году выполнено технико-экономическое обоснование (ТЭО) отработки Белкинского месторождения со строительством горно-обогатительного комплекса мощностью 204 тыс. тонн фосфоритной муки в год с содержанием P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> 22,5%. Объем капитальных вложений в проект был оценен в тот момент в 205 млн рублей.

Проблема, однако, в том, что в 1990 году был создан Шорский национальный парк «с целью сохранения уникального природного комплекса Горной Шории, создания условий сохранения и развития системы хозяйства и культуры шорского народа». И хотя в 1999 году администрация Таштагола приняла специальное распоряжение «О Белкинском месторождении фосфоритов», в котором решила «включить в состав предлагаемой территории изъятия из состава национального парка 123, 130, 170 кварталы Чилису-Анзасского лесничества с целью проведения на данной территории экологической экспертизы воздействия на окружающую среду разработки месторождения фосфори-

тов», дальше этой подготовки, освоение Белкинской залежи не продвинулось.

В 2002 году экспертная комиссия, проводившая оценку ТЭО отработки Белкинского месторождения карстовых фосфоритов, не рекомендовало это обоснование к согласованию и утверждению. Комиссия отметила также, что передача земель Шорского национального парка в разработку с заменой на равноценные, создаст «опасный прецедент, позволяющий в дальнейшем изымать участки земель из категории особо охраняемых природных территорий для эксплуатации в интересах разного рода корпораций и финансовых групп, что создает реальную угрозу сохранению биоразнообразия».

Есть также в планах Таштагольского района и проект «Организация разработки Тайметского медного месторождения», по которому в 2010-2015 гг. предполагается строительство рудника, обогатительной фабрики, объектов инфраструктуры. Стоимостью проекта при этом оценена в 7,75 млрд рублей. Но Леонид Кечкин не стал оценивать перспективы освоения Тайметского месторождения меди, поскольку его запасы даже не поставлены на баланс, не говоря уже о лицензировании, и неясно, сколько в нём содержится металла и какого качества руда. Хотя медь в Кузбассе добывают, на Каменушкинском месторождении около Салаира ведёт работу Салаирское горно-рудное производство ОАО «УК «Кузбассразрезголь». Концентрат медной руды с него идет на медеплавильные заводы ОАО «Уральская горно-металлургическая компания». Помимо меди в недрах Салаирского кряжа, по данным Леонида Кечкина, есть также запасы цинка, свинца, кадмия, а также золота и серебра. Драгоценные металлы, как в рудных месторождениях, так и в россыпях, есть также в горах Кузнецкого Алатау и Гор-

ной Шории. Именно там участки золота и серебра время от времени выставляются на торги и находят своих пользователей.

Проявления молибдена в Кузбассе смогли даже заинтересовать потенциальных инвесторов, но дальше проявления интереса дело не дошло. Участок молибденовых руд «Викторьевский» в Таштагольском районе в конце 2005 года был выставлен на аукцион. Сообщалось при этом, что Викторьевская золото-редкоземельная зона была выявлена в начале 70-х гг. прошлого столетия в ходе геологической съемки, позднее на ней было обнаружено проявление молибденовой руды. По условиям аукциона его победитель обязан провести геологическое изучение (поиски и оценка), разведку и начать промышленную добычу молибденовых руд на «Викторьевском» через 10 лет после получения лицензии.

На торги было подано несколько заявок — от простого товарищества в составе кемеровского ООО «Бизнес Форвард» и Богдановичского ОАО «Огнеупоры» (Свердловская область) и от новосибирского ООО «Сиблитпром». Последнее было связано с кемеровской группой «Кокс», в составе которой было тогда тульское ОАО «Полема», выпускавшее порядка 60 тонн молибденовых изделий в год. Сам аукцион инициировало ООО «Минерал из Междуреченска, владельцы которого в 1998-2000 гг. контролировали «Шалымскую геологоразведочную экспедицию», проводившую на «Викторьевском». За месяц до торгов в «Минерале» подтверждали интерес к участку, но перед аукционом компания сняла свою заявку, затем от участия в нём отказались и остальные участники. По мнению Леонида Кечкина, интерес к «Викторьевскому» не имел под собой реального обоснования, проявления молибдена были найдены в ходе поисковых работ, т.е. реальной оценки запасов на месторождении так и не проводилось. Это значит, что участок содержал риск отсутствия реальных запасов. Похоже, претенденты это, в конце концов, поняли, и решили не рисковать.

Леонид Кечкин считает, что интерес потенциальных инвесторов к угольным ресурсам Кузбасса останется в пределах исторически сложившейся металлургической ориентации: «Такую специализацию определили региону в своё время, и к этому подготовили всю ресурсную базу». Единственным исключением могут стать только запасы золота, особенно пригодные для извлечения с помощью современных технологий, появившихся сравнительно недавно. ■

# СТРАХОВАНИЕ ОПО: К старту готовы?

Текущая ситуация на рынке страхования ответственности владельцев опасных производственных объектов оставляет желать лучшего. Проблему должен решить вступающий в силу 1 января 2012 года закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта». Однако с каждым днём вокруг него всё больше споров. О роли обязательного страхования владельцев опасных объектов и о предстоящих изменениях действующего сегодня порядка осуществления страхования рассказывает начальник отдела андеррайтинга по страхованию ответственности ЗАО «МАКС» Оксана ЗЕНКА.

— Оксана Владимировна, какие мероприятия проводятся в СК «МАКС» в рамках подготовки к введению обязательного страхования ГО владельцев опасных объектов?

— Основные усилия мы направили на подготовку и обучение сотрудников продающих подразделений, ведь именно они будут взаимодействовать с владельцами опасных объектов в рамках 225-ФЗ. Для них мы разработали презентационные материалы и инструкции о порядке и условиях заключения договора обязательного страхования гражданской ответственности опасных объектов, проводим обучение, консультации.

Проводится разъяснительная работа и среди потенциальных клиентов. Любой владелец предприятия, который обращается в нашу компанию, получает полную консультацию по изменениям в законодательстве, порядке идентификации опасных объектов и порядке страхования. Сегодня среди наших клиентов ОАО «СУЭК», ООО «Яшнефтепродукт», ООО «Октан», ОАО «Интер Рао Еэс», ОАО «Первая Генерирующая Компания Оптового Рынка Электроэнергии».

— Одной из главных проблем рынка ОСАГО является большое количество жалоб потерпевших относительно необоснованного занижения страховых выплат или отказа в выплате. А как эта проблема будет решаться на рынке обязательного страхования?

— Закон № 225-ФЗ предполагает, что НССО будет контролировать соблюдение сроков выплат всеми страховыми компаниями. Если будет обоснованная претензия по выплате, то неизбежно страховщик обязан будет её произвести. Не выполнить указание или предписание НССО он не сможет, поскольку все страховщики обязаны размещать на безотзывном депозите от 20 до 100 млн рублей.

Для заключения договора страхования необходимы:

- заявление в зависимости от вида объекта (с приложением форм исходных данных)
- копия свидетельства о регистрации опасного объекта
- карта учета опасного объекта
- копии документов, подтверждающих право собственности и/или владения опасным объектом
- сведения о наличии страховых случаев



Кроме того, решение о необходимости страховых выплат в некоторых случаях будет приниматься не компанией, а органами государственной власти. Факт нарушения условий жизнедеятельности, будет устанавливаться комиссией, состоящей из представителей местных органов самоуправления и администрации.

— На Ваш взгляд, будет ли введение обязательного страхования ГО владельцев опасных объектов способствовать повышению уровня промышленной безопасности?

— Повышение уровня промышленной безопасности — задача, которую поставило перед собой Правительство, принимая этот закон. Предприятие, у которого выше уровень безопасности, будет платить за страхование меньше. Если уровень безопасности минимальный, такой скидки не будет. С 1 января 2012 года максимальный размер скидки за безопасность будет составлять 10%, в дальнейшем эта цифра будет возрастать. Поэтому владельцу ОПО будет выгоднее вкладывать деньги в модернизацию, нежели платить большую страховую премию.

— Почему страхователи должны сделать выбор именно в пользу нашей компании? Какие документы необходимы для заключения договора страхования ОПО?

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

По итогам I полугодия 2011 года ЗАО «МАКС» вошло в ТОП-10 крупнейших страховых организаций России. Ну и конечно, не могу не упомянуть, что за 20 лет работы мы зарекомендовали себя как одна из наиболее устойчивых страховых организаций России. Все это, бесспорно, немаловажно для клиентов, и мы надеемся, что наша репутация надежного страховщика поможет владельцам опасных объектов сделать правильный выбор.

Мы позитивно оцениваем перспективность данного вида страхования в будущем. И, несмотря на то, что для нас данный вид страхования не совсем новый, мы считаем 1 января 2012 года значимой датой.

ЗАО «МАКС» намерено использовать накопленный опыт работы по добровольному страхованию владельцев ОПО с тем, чтобы стать значимым игроком на рынке обязательного страхования гражданской ответственности владельцев опасных объектов.



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА СТРАХОВОЙ ГРУППЫ «МАКС»:

- г. Кемерово, ул. Тухачевского, 40, тел. 8 (3842) 56-80-02;
- г. Новокузнецк, ул. Металлургов, 39, тел. 8 (3843) 74-79-74;
- г. Ленинск-Кузнецкий, ул. Кирова, 51, тел. 8 (38456) 7-10-51;
- г. Юрга, ул. Ленинградская, 24, тел. 8 (38451) 4-75-77.



# «МЕГАФОН»: СОХРАНИТЬ И УКРЕПИТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО В 2012 ГОДУ

*Завершается 2011 год, имеющий все шансы войти в отечественную историю как «первый посткризисный». Он стал большим испытанием — уже не на прочность, а скорее на способность к восстановлению и новому росту — для абсолютного большинства российских компаний самого разного уровня. Сегодня все подводят итоги своей работы в этот непростой период с тем, чтобы яснее очертить грядущие перспективы. Оценивает сделанное за год и Кузбасское региональное отделение Сибирского филиала ОАО «МегаФон». Его директор Вадим СЕВАСТЬЯНОВ считает, что минувший год стал успешным для компании. А это — предпосылка лидерства в новом. В следующем году участник рынка телекоммуникационных услуг будет развиваться ещё более стремительными темпами, делая акцент на высокие технологии, понятные абонентам.*



**— Вадим Васильевич, чем завершающийся год стал особым для Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон» или, возможно, даже принципиально новым в развитии компании?**

— Год оказался на редкость насыщенным и очень удачным для нас. Достаточно сказать, что нашими услугами по передаче данных (мобильным Интернетом) стали пользоваться в два раза больше абонентов. Не каждая отрасль может похвастаться такими темпами развития. Это связано и с той широкой территорией покрытия, которую мы предлагаем нашим клиентам, и самими последними технологическими решениями. «МегаФон» и в Кузбассе, и во всей Сибири использует самое последнее оборудование стандарта 3G/HSPA+, позволяющего добиться максимальной скорости до 21 Мбит/с.

В 2011 году мы закрыли связью 3G все районные центры Кузбасса и прилегающие к ним территории. Тем самым, жителям отдаленных поселков стали доступны услуги беспроводного Интернета, чего они были лишены ранее. Это стало возможным благодаря значительному расширению существующих и постройке новых оптоволоконных линий связи на территории области и городов. Более того, за счет этого мы смогли в 2-3 раза увеличить скорости своим абонентам в тех районах, где перевели свои базовые станции на «оптику». Нами сдана новая магистраль Кемерово-Новокузнецк, ещё одна проложена до Белова и далее до Прокопьевска. Сейчас ведётся новая линия на Таштагол. Уже сейчас наша мощнейшая оптоволоконная сеть работает не только для собственных нужд «МегаФона», но и сдаётся в аренду другим заинтересованным компаниям, Интернет-провайдерам.

**— Как можно объяснить то, что рост трафика у «МегаФона» в Кузбассе значительно опережает и без того быстрый рост количества абонентов?**

— На конец 2010 года на общероссийский «МегаФон» пришлось 39% всего мобильного трафика

в стране. В 2012 году, по нашим данным, «МегаФон» будет генерировать уже под 45% всего мобильного трафика. Довольно существенный рост объёмов передачи данных мы связываем как с надёжностью и технологическим совершенством самой сети, так и с востребованностью этих услуг у абонентов. В Кузбассе через сеть 3G «МегаФона» в месяц проходит в четыре раза больше трафика, чем было в прошлом году — это показывает, что мы можем обеспечивать нужный уровень услуг своим абонентам, и они выбирают именно «МегаФон». Традиционно у нас сильные позиции в корпоративном секторе, который вносит существенный вклад в рост нашей абонентской базы. Сегодня целый ряд крупных российских компаний и подразделений федеральных ведомств являются корпоративными клиентами «МегаФона»

**— Вы связываете сегодня результаты популярности «МегаФона» именно с качеством услуг и доступными тарифами на них?**

— Ценовая политика — это ключевой аспект работы любой компании на высококонкурентном рынке. И мобильная связь является здесь самым классическим примером. Просто важно понимать, что любая более современная технология обходится оператору и абоненту дешевле, чем предыдущая. Например, в стандарте GPRS/EDGE — это одна стоимость мегабайта, при внедрении 3G она снижается, в сети LTE будет ещё меньше. Сегодня вы можете видеть, что при покупке больших пакетов трафика стоимость 1 МБ составляет всего 7 копеек. В эпоху стандарта 2G сложно было продавать 1 МБ дешевле 1,5-2 рублей, просто для этого были объективные основания технологического характера. Поэтому внедряя более современные технологии, оператор получает конкурентные преимущества.

И второй важный момент состоит в том, что «МегаФон» смог предложить своим клиентам завершённый продукт. Вы покупаете не только услугу, но и устройство, которое не требует специальных знаний в настройке. Это скоростные 3G-модемы, беспроводные маршрутизаторы для небольших офисов, ноутбуки со встроенными модулями 3G. В конце этого года мы вывели на рынок очень недорогой планшет «МегаФон V9+», который на волне роста популярности планшетов обещает стать хитом продаж.

**— МегаФон в Кузбассе известен как инициатор и участник многих социальных проектов. Какую пользу от их реализации получают люди?**

— «МегаФон» — это коммерческая компания. Но сам характер нашей деятельности всегда предполагает социальный аспект. Хотя бы потому, что обеспечение связью жителей России и Кузбасса, предоставление услуг скоростного Интернета — это уже важная социальная функция. Мы работаем для людей. Для себя же мы обязательным направлением видим строительство и расширение сети в тех районах Кузбасса, где ещё по техническим причинам либо

нет связи, либо она представлена только немногочисленными стационарными телефонами. Недавними примерами такой работы является наш запуск в посёлках Центральный, а также Белгородка и Малопесчанка. В этих населённых пунктах мы являемся единственным мобильным оператором. В следующем году к запуску планируются сооружения связи в посёлках Макарацкий и Бериккульский Тисульского района, а также в деревне Сосновка Гурьевского района. Срок окупаемости таких базовых станций будет больше, чем в среднем по сети, но эта работа полностью соответствует нашей стратегии лидера в покрытии и в целом миссии компании — обеспечивать связью людей.

**— 2011 год стал для МегаФона успешным. А что у компании в планах на перспективу?**

— В 2012 году мы ставим перед собой задачу сохранить технологическое лидерство и ещё больше уйти вперед от конкурентов. «МегаФон» станет ведущим игроком не только на рынке частных пользователей, но в секторе услуг аренды магистральных каналов, предоставления услуг дата-центров и других решений для бизнеса. В 2011 году нашей компанией была внедрена технология зеркалирования Интернет-контента CDN (Content Delivery Network), которая даст преимущества тем Интернет-провайдерам, которые захотят закупать у нас магистральный трафик. Сегодня в России такую возможность не предоставляет ни один из магистральных провайдеров.

**— Готовит ли МегаФон подарки для своих клиентов к новому году?**

— Наш подарок — бесперебойная и качественная связь, стабильность которой мы демонстрируем уже много новогодних ночей подряд. Наше преимущество как оператора 3G — это наличие, по сути, сразу двух сетей. Абоненты с телефонами 2G будут обслуживаться сетью GSM, абоненты более продвинутых устройств — сетью 3G, и не будут мешать друг другу. Кроме того, в преддверии Нового года мы всем рекомендуем воспользоваться сервисом Интернет-телефонии «МультиФон». Это также уникальный сервис, которого больше нет у других операторов «большой тройки». С помощью «МультиФона» можно существенно экономить на междугородних и международных звонках. Специальную программу можно поставить и на компьютер, и на смартфоны Symbian, Android, Apple iPhone. Например, звонки по России стоят всего 1,5 рубля вне зависимости от города — это ещё раз доказывает, что современные технологии позволяют получать привычные услуги по более доступной цене.





# ЭНЕРГИЯ НА СТРОЙКЕ

Новыми объектами в угольной отрасли в Кузбассе трудно кого-то удивить. Каждый год в углепроме вводятся в строй несколько вновь построенных шахт, разрезов и обогатительных фабрик. Что тут сказать, уголь — самый привлекательный для инвесторов ресурс Кемеровской области. На долю угольной отрасли приходится около половины всех инвестиций региональной экономики. Как сообщил в своём последнем бюджетном послании губернатор Кузбасса Аман Тулеев, в этом году в добычу угля вложено рекордные 55,5 млрд рублей, на 11% больше, чем год назад. В энергетику, для сравнения, — 12 млрд рублей, почти в 2 раза больше, чем год назад (6,6 млрд рублей). Это уже второе место среди промышленных отраслей по объёмам инвестиций (для сравнения, в металлургии они составили в этом году 7,8 млрд рублей, в нефтепереработке — 7 млрд рублей), и такое положение обещает сохраниться и в ближайшем будущем. Что поможет действительно коренным образом обновить энергетический комплекс Кузбасса, повысить надёжность энергоснабжения региона, и даже увеличить выработку электроэнергии, пусть и незначительно.

## ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ

Главными проектами в отрасли в ближайшее будущее должны стать проекты ОАО «Кузбассэнерго» масштабной программы увеличения своей генерации по договорам о предоставлении мощностей (ДПМ). Её стоимость — около

на 600 мВт на Томь-Усинской ГРЭС, геологические изыскания места его размещения, проектирование и заказ нового оборудования на Беловскую ГРЭС, а также на Барнаульскую ТЭЦ-2, где планируется замена котлов. Помимо этого «Кузбассэнерго» начало реконструкцию 9 котлов на Ново-Кемеровской

ской ГРЭС акционеры «Кузбассэнерго» одобрили на годовом собрании в июне сделку с заинтересованностью, по которой компания обязуется закупить у ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» 1,5 млн тонн угля марки Д в 2013 году для уже переоборудованных котлов кемеровских станций. В свою очередь СУЭК обязана до конца 2011 года выплатить энергокомпании премию в 300 млн рублей за «перестройку оборудования, обеспечивающее возможность сжигания» указанного объема угля марки Д.

Кроме того, компания приняла решение о комплексной модернизации Барнаульской ТЭЦ-2 в Алтайском крае. На ней практически все основное оборудование подвергнется реконструкции и замене, а котлы при этом будут переведены на использование угля марки Д вместо СС, будет внедрена система сухого золошлакоудаления, что призвано улучшить экологические показатели станции. Стоимость проекта — 10-12 млрд рублей, сроки реализации — 2013-2014 гг. Конечно, для экономики Кемеровской области значение данного проекта лишь косвенное — после перевода котлов появится дополнительный спрос на уголь марки Д, возможно, кузбасские подрядчики из сферы энергетического строительства получат заказы в Барнауле. Однако, на самом деле позитивный эффект будет и для энергосистемы Кузбасса, ведь она составная часть единой энергосистемы России, и регионы в ней не разделены. К тому же надёжность и новые мощности в одной энергосистеме только дополняют соседнюю, а не конкурируют с ней.

Первый из крупных проектов «Кузбассэнерго» в сфере генерации был III»



На церемонии закладки первой сваи «Новокузнецкой ГТЭС» Аман Тулеев сказал, что новый объект позволит увеличить выработку электроэнергии как минимум на 600 млн кВт-часов в год и частично решить проблему с энергодефицитом в регионе

ло 40 млрд рублей. Даже если каждый год из этой суммы будет осваиваться пятая часть, это заметно повысит инвестиционную активность в отрасли. А ведь помимо программы «Кузбассэнерго», свои планы есть и у других энергосетевых и генерирующих компаний региона.

В этом году, по данным управляющего директора «Кузбассэнерго» Юрия Шейбака, началось проектирование строительства дополнительного блока

ТЭЦ и 5 котлов на Кемеровской ГРЭС с целью перевода их на уголь марки Д с проектного топлива, которым являлся уголь марки СС. С его приобретением в прошлую зиму «были тяжелые условия», производители данного вида угля сократили его поставки «Кузбассэнерго». И компании пришлось заменять уголь более дорогим природным газом, что принесли энергетикам убытки.

Для финансирования реконструкции Ново-Кемеровской ТЭЦ и Кемеров-

# «КУЗБАССЭНЕРГО-РЭС»: УСПЕШНОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНОВ

*В этом году филиал ОАО «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго-РЭС» — крупнейшее электросетевое предприятие — ввёл в строй сразу несколько объектов, которые значительно повысили надёжность энергоснабжения разных частей Кемеровской области, успешно проведена ремонтная кампания и подготовка к зиме. Директор филиала Евгений Тюменцев уверен, что по итогам уходящего года «Кузбассэнерго-РЭС» получит положительный финансовый результат.*

Уходящий год примечателен для «Кузбассэнерго-РЭС» принятием и выполнением особенно больших планов — по новому строительству, по ремонтам, по приобретению нового оборудования. Как подчёркивает Евгений Тюменцев, филиалу удалось реализовать два крупнейших за последнее время инвестиционных проектов. Всего за 7 месяцев удалось построить линию электропередачи напряжением 110 кВ «Темиртау — Кондома» в Таштагольском районе, выиграв конкурс на это строительство по правительственной программе поддержки моногородов. Линию пришлось вести в труднодоступной местности, монтировать опоры в скальных породах с помощью взрывных работ, провести три перехода через железную дорогу. Зато теперь Таштагольский район получил дополнительно 70 МВт мощности, значительно повысилась надёжность его энергоснабжения. Ведь старые линии, по которым шла подача электроэнергии в территорию, сильно изношены. Помимо 100-процентной надёжности сняты все ограничения по развитию Горной Шории — горнолыжного спорта и туризма, промышленных предприятий, объектов социальной сферы.

Второй проект года, который Евгений Тюменцев, считает грандиозным — это «Реализация схемы внешнего электроснабжения шахты «Распадская» в Междуреченске. Эту стройку ОАО «МРСК Сибири» ведёт по поручению председателя правительства РФ Владимира Путина. Для финансирования проекта проведена доэмиссия акций на 1,7 млрд рублей. Три подстанции и две линии электропередачи общей протяженностью 104 км, предусмотренные схемой, должны обеспечить надёжное снабжение не только предприятий ОАО «Распадская», но и всего Междуреченска.

Помимо новых строений «Кузбассэнерго-РЭС» успешно развивает и действующие объекты электросетевой инфраструктуры региона. На этом направлении работы Евгений Тюменцев отмечает в первую очередь завершение трёхлетней реконструкции подстанции «Анжерская» в Анжеро-Судженске. После проведённой модернизации она обеспечит надёжное

энергоснабжение и самого города, и Яйского района, дополнительной мощностью строящихся в нём нефтеперерабатывающих заводов. На подстанциях «Космическая» в Кемерове и «Коммунальная» в Прокопьевске филиал расширил мощности, установив по третьему трансформатору, чтобы обеспечить новые микрорайоны в областном центре и новые мощности в Прокопьевске. Подобным образом была расширена подстанция «Юргинская» для обеспечения новых печей Юргинского ферросплавного завода (подразделение ОАО «Кузнецкие ферросплавы»). А на этом новом для Кузбасса производстве удалось трудоустроить дополнительно около 1 тыс. человек.

Заметно вырос в этом году и объём произведённых «Кузбассэнерго-РЭС» ремонтных работ. Ведь филиал обслуживает почти 27 тыс. км линий электропередачи, которые требуют постоянного внимания и заботы. По плану 2011 году были заменены 150 км голого провода на самонесущий изолированный, более 8 тыс. дефектных опор (против 3 тысяч в 2010 году).

Многие линии находятся в таёжной и болотистой местности, просеки под ними постоянно зарастают. Поэтому специалисты «Кузбассэнерго-РЭС» произвели 5 авиаоблетов по всему Кузбассу, после чего решили увеличить объёмы расчистки просек. В 4 раза больше таких работ было выполнено в этом году по сравнению с прошлым. В итоге, было расчищено 1900 га трасс линий электропередачи.

Быть готовым к любым неожиданностям и проблемам в период несения максимальных пиковых нагрузок зимой —



Директор филиала Евгений Тюменцев докладывает заместителю губернатора Андрею Малахову о проведённой реконструкции подстанции «Кондомская»

одна из основных обязанностей электросетевой компании, считает Евгений Тюменцев. Поэтому численность аварийно-восстановительных бригад филиала было увеличена к сезону 2011-2012 гг. с трёх до восьми. Каждая из них прошла специальные тренировки, полностью укомплектована

всем необходимым. В базовых районах филиала готовы к зиме 12 дизель-генераторов, в декабре филиал приобретёт ещё два. Кроме того, для обслуживания труднодоступных мест в заснеженной местности «Кузбассэнерго-РЭС» приобретает дополнительно 10 снегоходов, расширяя парк спецтехники. Сегодня в него входят автомобили повышенной проходимости, передвижная лаборатория, автомаслозаправщик и др., даже специальный вездеход для передвижения в горной местности и по глубокому снегу. Он был приобретён в этом году. По мнению Евгения Тюменцева, персонал предприятия готов практически к любым неожиданностям и форс-мажорным ситуациям.

В планах филиала МРСК Сибири в Кузбассе на ближайшую перспективу реконструкция подстанции «Орджоникидзе-ская» в Новокузнецке, там уже выбраны все мощности, подстанций «Зиминка» в Прокопьевске и «Рудничная» в Кемерове. В последнем случае для электроснабжения развивающегося района города. Кроме того, в 2012 году планируется завершить реконструкцию воздушной линии с заменой опор и применением композитного провода марки ACCR американского производства в Новокузнецке. Все это позволит повысить надёжность энергоснабжения кузбассовцев и даст новые мощности для развития бизнеса.



Монтаж провода на переходе через железную дорогу



запущен в конце ноября в Новокузнецке губернатором Аманом Тулеевым. Как заявил он на церемонии закладки первой сваи в декабре, новый объект стоимостью 17 млрд рублей — Новокузнецкая газотурбинная электростанция (ГТЭС) — будет запущен уже в декабре 2013 года, что позволит увеличить выработку электроэнергии как минимум на 600 млн кВт-часов в год и частично решить проблему с энергодефицитом в регионе. Две газотурбинные установки (ГТУ) каждой мощностью по 149 МВт будут сооружены на площадке Кузнецкой ТЭЦ «Кузбассэнерго». Ранее «Кузбассэнерго» сообщало, что проектирование, поставку и строительство данного объекта будет вести красноярское ОАО «Сибирьэнергоинжиниринг», подписавшее соответствующий договор с «Кузбассэнерго» в июле текущего года, а поставщиком ГТУ выступит компания «Силовые машины» (Санкт-Петербург).

Преимущество новой станции, как поясняют в «Кузбассэнерго», не только в дополнительных мощностях, которые получит компания, и в их экологической чистоте. Газотурбинные установки очень быстро запускаются, позволяя быстро покрывать внезапно появившиеся потребности в энергосистеме. Как пообещал на закладке станции Сергей Мироносецкий, гендиректор ООО «Сибирская генерирующая компания» (управляющая организация «Кузбассэнерго»), Новокузнецкая ГТЭС будет самой мобильной генерацией за Уралом, уже через 18 минут после запуска она будет работать на 100% своей мощности. Кроме того, новая станция поможет снять ограничения, которые периодически вводятся в энергосистеме, когда падает уровень воды в сибирских реках, на которых работают ГЭС. Об этих ограничениях говорил на закладке Новокузнецкой ГТЭС директор по производственным вопросам Западно-Сибирского меткомбината Александр Лаврик (хотя в составе комбината своя собственная Западно-Сибирская ТЭЦ).

### БОЛЬШИЕ ПОДСТАНЦИИ

Другим предоставлением мощностей в энергосистему Кузбасса и снятием ограничений, но уже в этом году, стала постройка крупнейшего за последние годы сетевого объекта — подстанции «Кузбасская» на 500 кВ ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ФСК ЕЭС). Она была предусмотрена соглашением с администрацией Кемеровской области и обошлась компании в 5,6 млрд рублей.



Сергей Мирошников сообщил в сентябре, что на «Южно-Кузбасской ГРЭС» помимо увеличения ассигнований на ремонтные работы, началась подготовка реконструкции котлового хозяйства

По сообщению компании, «необходимость строительства нового электросетевого объекта связана с промышленным освоением Талдинского и Ерунаковского угольных месторождений». Кроме того, появление дополнительных энергетических мощностей позволит разгрузить подстанцию 500 кВ Новокузнецкую, действующую с 1974 года, которая до ввода в строй «Кузбасской» была единственным крупным питающим центром на юге Кемеровской области. Как отметил Олег Бударин, председатель правления ФСК ЕЭС, ввод новой подстанции позволил разгрузить соседние на 30%, а они уже были загружены так, что «нельзя было не только подключить новых потребителей». Строительство подстанции «Кузбасская» в 500 кВ, установка автотрансформаторов, проводка более 80 км линий электропередачи 220 и 500 кВ, заходящих на подстанцию, продолжалось полтора года.

На этом ФСК ЕЭС обещает не останавливаться и планирует в 2012-14 гг. инвестировать в Кемеровской области 9 млрд рублей, сообщил Олег Бударин. Эти средства будут направлены как на строительство второй очереди «Кузбасской», так и на реконструкцию других подстанций компании в регионе. «Это позволит обеспечить 400 МВА дополнительной нагрузки возмозможных потребителей», — пообещал он. В конце 2012 года планируется за-

вершить реконструкцию подстанции «Междуреченская», которая питает угольные предприятия на юге Кузбасса, железные дороги и сам Междуреченск. Первоначально планировалось завершение работ на 2014 год, однако программа была скорректирована после аварии на шахте «Распадская» в мае 2010 года. Объем инвестиций в «Междуреченскую» оценивается 3 млрд рублей. Компания начала также реконструкцию подстанций «Еланская» и «НКАЗ-2».

Такой подход более чем устраивает власти Кемеровской области. По мнению Амана Тулеева, необходимо продолжить строительство второй очереди подстанции «Кузбасская», «без которой невозможно обеспечить поступательное развитие экономики юга Кузбасса», продолжать строительство и реконструкцию других объектов энергетики. По его данным, региону необходимо 34 млрд кВт-часов электроэнергии ежегодно при собственной выработке 26,6 млрд кВт-часов.

### ДОЛГОЖДАННАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ

Ещё одна энергетическая реконструкция на юге Кузбасса в этом году началась на «Южно-Кузбасской ГРЭС» (входит в ООО «Мечел-Энерго», подразделение группы «Мечел»). Станция несколько лет находится в центре внимания общественности и политиков в связи с пылением золоотвалов на некоторые районы Калтана и увеличенными дымовыми выбросами. Управляющий директор ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» Сергей Мирошников сообщил в сентябре, что помимо увеличения ассигнований на ремонтные работы, возвращению к использованию более качественного угля с Калтанского угольного разреза (он не требует использования мазута для розжига котлов, что, соответственно, должно улучшить экологические показатели станции), предприятие начало готовить реконструкцию котлового хозяйства. Она рассчитана на три года и предусматривает замену по два котла в год, начиная со следующего года, с установкой новых золоуловителей коэффициента полезного действия 99,5% против 96% на нынешних уловителях.

В ноябре стало известно, что на ЮК ГРЭС начался первый этап реконструкции, который должен быть завершён до 30 марта следующего года. На одном из котлов станции были проведены все проектные работы, и подрядчики уже приступили к реконструкции. Работы на одном котле оценили на предприятии примерно в 57 млн рублей. В III»



### Уважаемые энергетики!

Накануне главного для Вас праздника, примите самые теплые и искренние поздравления от компании «РегионЭлектроКомплект». Сегодня энергетическая промышленность не стоит на месте и является одним из активно развивающихся секторов экономики. И это неудивительно, ведь в современном мире энергетика считается основой процветания общества, что вполне оправдано: именно от Вашего качественного труда напрямую зависит работа предприятий промышленного комплекса, учреждений здравоохранения, социальной защиты и культуры. Более того, Вы буквально создаете тепло и уют каждого дома, обеспечивая, таким образом, качество жизни каждого жителя нашей страны и Кузбасса, в частности.

Со своей стороны «РегионЭлектроКомплект» также стремится обеспечивать бесперебойную поставку электроэнергии кузбассовцам. Одним из направлений нашей работы является реконструкция воздушных линий электропередач. В качестве примера нашей работы можно привести замену старых деревянных опор линии электропередач в поселке Сарбала Новокузнецкого района. На их место пришли более долговечные железобетонные опоры, срок эксплуатации которых более полувека. Кроме того, в селе Елыкаево Кемеровского района мы заменили опоры линий электропередач напряжением в 0,4; 6; 10 кВ и установили новые подстанции для бесперебойной подачи электроэнергии жителям деревни.

Что немаловажно, 2011 год стал для «РегионЭлектроКомплекта» годом открытия социально-значимых объектов для жителей Кузбасса. Среди реализованных проектов — ввод в эксплуатацию культурно-развлекательного центра в деревне Мозжуха Кемеровского района. Открытый в сентябре 2011 года, центр сегодня является одним из любимых мест отдыха для местных жителей. Также в декабре компания планирует завершить строительство фельдшерского пункта в селе Березово Кемеровского района. Значимость объекта для сельчан вполне очевидна, ведь он станет главным лечебно-профилактическим учреждением, оказывающим медицинскую помощь на селе.

Подводя итоги года, хочется отметить, что было сделано достаточно много, но в следующем году предстоит добиться еще большего.

Поэтому желаем Вам, уважаемые энергетики, успехов и удачи в осуществлении всего намеченного на перспективу, процветания, упорства в достижении намеченных целей, сохранения и преумножения результатов. От всей души желаю крепкого здоровья, неиссякаемой энергии, света и тепла Вам и Вашим близким!

С уважением,  
директор ООО «РегионЭлектроКомплект»  
А.Б. Шитов

г.Кемерово, ул. Рудничная, 3, тел. (3842) 75-14-09



Реконструкция ВЛ -0,4 кВ в деревне Смолино



Культурно-развлекательный центр в деревне Мозжуха



КТП 400/04 в поселке Сарбала



Реконструкция ВЛ -0,4 кВ в поселке Металлплощадка



определённой степени реконструкцию подтолкнули судебные решения. В конце октября Калтанский суд отказал ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» предоставить рассрочки по исполнению решения суда, принятого в 2008 году по иску природоохранной прокуратуры, об обязанности провести реконструкцию пылегазоочистного оборудования в срок до 1 января 2010. Однако предприятие дважды добивалось в суде отсрочки, ссылаясь на отсутствие денежных средств. Третью отсрочку получить не удалось, заявление ЮК ГРЭС было отклонено. Сложность положения, в котором оказалась станция, в том, что оборудование предприятия является едва ли ни самым старым среди генерирующих активов в Кузбассе, а сама станция работает с убытками.

#### ПОЛИТИЧЕСКИЕ СТРОЙКИ

Заметно увеличил свою инвестиционную активность в этом году филиал ОАО «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго-РЭС», направив на эти цели около 1 млрд рублей собственных средств, утверждённых регулятором. И это, не считая проектов

с внешним финансированием, даже более крупных, чем проекты самого филиала. Частично такая активизация имела политические причины — федеральные власти в рамках ликвидации последствий аварии на шахте «Распадская» обязали МРСК Сибири построить новые энергообъекты для предприятий группы ОАО «Распадская». Другим успешно реализованным в этом году сетевым проектом филиала с такой же подоплекой стала постройка ЛЭП в Таштагольском районе по федеральной программе поддержки моногородов. Примечательно, что оба проекта обсуждались энергетиками уже давно. По линии к Шерегешу, как сообщил заместитель генерального директора МРСК Сибири, директор «Кузбассэнерго-РЭС» Евгений Тюменцев, филиал даже подготовил проектную документацию. Однако, региональное регулирование тарифов не давало возможности найти средства на эти проекты за счёт текущей сетевой деятельности, и их приходилось откладывать.

В этом году «Кузбассэнерго-РЭС» ввело в работу новое комплектно-распределительное устройство (сто-

имость более 13 млн рублей) на подстанции «Мирная» в Кемерове, что призвано повысить надёжность энергоснабжения потребителей Центрального и Ленинского районов областного центра, модернизировало ЛЭП от Кемеровской ГРЭС до подстанции «Транзитная» (около 16 млн рублей), добавило третий трансформатор на 25 МВА на подстанции «Космическая» в Кемерове (74 млн рублей), заменило более 8 тыс. дефектных опор ЛЭП, что в 2,7 раза больше, чем в прошлом году. На это было направлено свыше 317 млн рублей. Больше всего таких замен было произведено в Новокузнецке, 1415, и в Промышленновском районе, 867 дефектных опор, завершила трёхлетнюю модернизацию подстанции «Анжерская».

Последний объект важен и для энергосистемы Кузбасса в целом, и для «Кузбассэнерго-РЭС». Подстанция 110/35/6 кВ реконструировалась три года, на это было направлено более 520 млн рублей. После обновления она отвечает современным требованиям и обеспечит надёжное энергоснабжение Анжеро-Судженска. В этом случае реконструкция была осо-

бенно необходима, ведь подстанция была построена ещё в 1934 году. Впрочем, пример этого проекта показывает, что, как бы ни была остра проблема изношенности сетевой инфраструктуры, регулирующий орган и государственная власть не поспешат на помощь тарифными решениями, государственным финансированием или кредитованием. Несмотря на все риски возможной аварии.

На этом фоне пуск новой воздушной линии электропередачи «Темиртау-Кондома» напряжением 110 кВ стало определённым исключением из подобной практики. Правда, в этом случае сыграло роль политическое решение, принятое на самом высоком уровне. По федеральной программе развития моногородов Таштагольский район получил из федерального бюджета более 550 млн рублей. Они и были направлены на этот проект. Аукцион на строительство выиграло «Кузбассэнерго-РЭС» (напомним, оно уже готовилось к данной стройке), филиал МРСК Сибири, по данным Евгения Тюменцева, и будет управлять новым объектом, в составе ЛЭП и подстанции «Кондомская». Собственником линии останется муниципалитет Таштагола и Таштагольского района.

Пуск новой линии протяженностью почти 47 км повысит надёжность энергоснабжения существующих потребителей Горной Шории (в первую очередь на подключение рассчитывают операторы горнолыжного курорта Шерегеш), но и позволит добавить территории дополнительно около 70 мегаватт мощности. А это уже станет гарантией устойчивого развития не только туристических объектов, но и новых промышленных предприятий (напомним, что в районе развивается добыча и переработка марганца, строится цементный завод), объектов малого бизнеса, объектов социальной инфраструктуры.

Другим «политическим» проектом, реализованным в этом году в энергосетевом хозяйстве Кузбасса, стала постройка двух одноцепных линий 110 кВ от Томь-Усинской ГРЭС в Мысках до площадки шахты «Распадская» в Междуреченске (это 52 км по сложной горно-таежной местности) и трех подстанций напряжением 110/6,6/6,3 кВ (Распадская-4, Распадская-5, Распадская-6). Как прокомментировал в ходе уже начавшегося строительства гендиректор Холдинга МРСК Николай Швец, «реализация Холдингом МРСК федерального инвестиционного проекта схемы внешнего электроснабжения шахты «Распадская» стоимостью 1,7 млрд рублей является приоритетным направлением в рамках стратегии развития страны». Его постройка «даст возможность обеспечить условия для развития угольной промышленности Кемеровской области, бесперебойного и безаварийного электроснабжения предприятий «Распадской угольной компании», выполнения требований по надёжности электроснабжения угледобывающих предприятий, а также высвободит по подстанции «Междуреченская» дополнительную мощность до 60 МВт для развития экономики города Междуреченск». Напомним, что этот объект, но уже в составе ФСК ЕЭС (см. выше) также модернизируется. Для финансирования схемы внешнего энергоснабжения «Распадской» МРСК Сибири провела специальную дополнительную эмиссию акций на 1,7 млрд рублей.

Очевидно, что такую «политическую» поддержку отрасль не может получать каждый год, нужна система привлечения и возврата инвестиций в энергетику, особенно, в её сетевую составляющую. Иначе темпы обновления основных фондов не будут опережать темпы старения. И придётся, как в случае с «Анжерской», реализовывать не самые крупные и дорогостоящие проекты по три года и более, хотя опыт той же линии «Темиртау-Кондома» показывает, что энергетикам под силу выполнять их в течение нескольких месяцев. ■

**ALFA PRINT**  
сувениры с фирменной символикой

#### » Подарки коллегам

Подарки — это, прежде всего, знаки дружбы и внимания, а внимание приятно каждому. Сегодня рынок изобилует различными мелкими сувенирами и презентами, поэтому выбор есть всегда. Другой вопрос, и, кстати, очень важный — финансы. Подарки коллегам не должны быть дорогими, ведь любой презент подразумевает ответный ход. Поэтому достаточно будет какой-нибудь приятной, но запоминающейся «мелочи».

Выбирайте подарки приблизительно на одну сумму, но так, чтобы они понравились каждому. Специально для таких случаев рекламное агентство АльфаПринт предлагает всевозможные сувениры: карманные календари, блокноты, недорогие ручки. Небольшие, но полезные подарки станут прекрасным презентом. Кстати, всегда лучше заказать пару «лишних» сувениров — на «непредвиденный» случай. Практика показывает, что такие случаи происходят довольно часто. Экспериментировать вовсе не обязательно, лучше обойтись ожидаемыми, но полезными подарками.

#### » Подарки руководителю

Презент для руководителя — тема особая. Дарить личный подарок начальнику не всегда уместно, подходящим будут коллективные подарки, при этом желательно не дарить личных вещей. Подарок для начальника должен быть нейтральным и одновременно демонстрирующим ваше уважение.

По традиции начальников-мужчин принято одаривать элитным алкоголем. Дорогой коньяк — вещь универсальная и подходит для этих целей лучше всего. В случае, если ваш руководитель — женщина, покупая подарок, не забудьте про хороший букет.

Подарок боссу должен подчеркивать статус вашего начальника и его индивидуальность!

Подарочная продукция в виде VIP-сувениров и стильных фирменных вещей будет как нельзя кстати. В качестве презента для руководителя мы рекомендуем выбрать кожаные изделия (портфели, папки, ежедневники, фотоальбомы), сувениры из Гжеля и Хохломы.

#### » Подарки подчиненным

В случае, если вы решили порадовать коллег приятными презентами, при выборе подарков будьте тактичны и внимательны. И хотя такие подарки менее личные, чем подарки для друзей, помните — внимание должно радовать! Уверены, что ваш коллектив не оставит равнодушным ручки Senator и Parker, которые будут презентованы каждому сотруднику.



[www.alfaprint.pro](http://www.alfaprint.pro)

г. Кемерово, пр. Октябрьский, 59

+7 (3842) 452747 +7 (3842) 452707 +7 (3842) 394500



По словам Николая Швеца, реализация Холдингом МРСК федерального инвестиционного проекта схемы внешнего электроснабжения шахты «Распадская» стоимостью 1,7 млрд рублей является приоритетным направлением в рамках стратегии развития страны



# КЕМЕРОВСКИЙ АВТОЦЕНТР «КАМАЗ»: ДВОЙНОЙ ПРЫЖОК



В 2011 году Кемеровский автоцентр «КАМАЗ» увеличил объемы продаж грузовиков и автобусов практически в два раза в сравнении с уровнем 2010 года. Более того в этот же период на станциях технического обслуживания компании введена вторая рабочая смена, благодаря чему значительно повысилась пропускная способность ремонтного участка, а значит и оперативность обслуживания клиентов при сохранении высокого качества ремонта автомобилей.

Крупнейший в России региональный торгово-сервисный центр ООО «Кемеровский автоцентр «КАМАЗ» был построен в 2009 году в рамках соглашения о сотрудничестве между администрацией Кемеровской области и группой компаний «КАМАЗ», подписанного в 2006 году. За годы работы предприятие зарекомендовало себя как ответственный и надёжный поставщик. Внимание к заказчикам, широкий спектр услуг, предлагаемых центром, привели к значительному росту продаж в регионе грузовых автомобилей «КАМАЗ» и автобусов «НефАЗ». Если в 2010 году компанией было продано около 500 машин, то к концу 2011 года, по предварительным подсчётам, общий объем продаж должен превысить одну тысячу единиц техники.

Особой гордостью Кемеровского автоцентра «КАМАЗ» является самый крупный в стране региональный склад запасных частей, который вмещает продукцию на сумму более 100 млн рублей. В этом сегменте объём продаж компании увеличился в 2011 году до 85 млн рублей, в то время как в 2010 году эта цифра составляла 50 млн рублей. Компания реализует запасные части самым требовательным клиентам, использующим технику марки «КАМАЗ» по всему Сибирскому федеральному округу.

Напомним, что грузовые автомобили «КАМАЗ» представлены сегодня более чем 50 базовыми модификациями с разнообразной комплектацией от городских развозных грузовиков до автомобилей повышенной грузоподъемности для эксплуатации в составе автопоездов полной массой до 120 тонн. А общее количество наименований различной техники, которую предлагает ОАО «КАМАЗ» своим партнёрам, около 1600. Кроме грузовиков в это число входят прицепы, автобусы, тракторы и другая техника.

На сегодняшний день надёжными партнёрами Кемеровского автоцентра «КАМАЗ» являются более 200 кузбасских

предприятий, большую часть которых составляют угольные компании. При этом компании «Кузбассразрезуголь», «СУЭК» и «Южный Кузбасс» получили статус корпоративного клиента ОАО «КАМАЗ» и имеют определенные привилегии при покупке и сервисном обслуживании техники.

Стоит отметить, что кемеровский автоцентр является не только официальным дилером, но ещё и современным сервисным центром, который включает в себя станции технического обслуживания автомобилей на 12 постов с линиями диагностики и мойки. Участок ремонта автомобилей располагает самым современным оборудованием, обслуживается подготовленным персоналом, и может принять на ремонт технику любой сложности. До недавнего времени мощности центра позволяли ремонтировать до 10 автомобилей в день,



но с введением на предприятии второй смены (до 11 часов вечера) эта цифра удвоилась.

«Благодаря нововведению мы в два раза увеличили объемы ремонтных работ и стали более оперативно ремонтировать технику, проводить технический осмотр (ТО), предпродажную подготовку, — утверждает заместитель генерального директора по коммерции Кемеровского автоцентра «КАМАЗ» Роман Брылев. — То есть теперь клиент, приобретая у нас машину, не ждёт одну-две недели, как это было раньше, а получает её практически на следующий же день».

Для проведения ТО в автоцентре существует современнейшая линия технического осмотра и диагностики немецкой компании «МАНА».

Достигнутые сегодня успехи далеко не предел. В 2012 году руководство компании намерено достроить склад запасных частей, что позволит увеличить количество хранящихся там деталей (в данный момент часть продукции центр вынужден хранить на складе, находящемся за пределами торгово-сервисного комплекса). На эти цели ОАО «КАМАЗ» выделяет порядка 50 млн рублей. Предполагается, что общая площадь склада будет составлять около 3 тысяч квадратных метров. К нему уже проложены железнодорожные пути, и как только строительство будет завершено, груз начнёт поступать на склад прямо в вагонах.

Кемеровский автоцентр «КАМАЗ» является ещё и официальным дилером японской компании Mitsubishi Fuso (MFTBC), которая совместно с ОАО «КАМАЗ» создала предприятие FUSO KAMAZ Trucks Rus Ltd для производства и продажи в России японских грузовиков Mitsubishi Fuso Canter. Поэтому в 2012 году руководство компании намерено направить усилия на продажи этих машин. Вот только некоторые их технические характеристики. Грузоподъемность до 4,82 тонн. Грузовики Mitsubishi Fuso Canter имеют ступенчатую коробку передач в сочетании с мощным 150-и сильным дизельным двигателем, усиленную подвеску с элементами более грузоподъемного грузовика Mitsubishi. Пока в центре идёт подготовка к началу активных продаж, уже создан специальный



отел, специалисты по ремонту прошли соответствующее обучение.

Напомним, что в марте 2011 года в Набережных Челнах открыта производственная линия по крупноузловой сборке грузовых автомобилей Mercedes-Benz. Выпуск осуществляет совместное российско-германское предприятие «Мерседес-Бенц Тракс Восток», которое было создано в результате совместного сотрудничества ОАО «КАМАЗ» и немецкой компании «Daimler». Специалисты Кемеровского автоцентра «КАМАЗ» готовы проводить техническое обслуживание и этих машин.



Вообще, основное направление развития компании в 2012 году — это сервис. По словам Романа Брылева, в планах автоцентра ввести ещё и третью смену на станциях ТО. Это позволит проводить сервисное обслуживание автомобилей в круглосуточном режиме.

Кроме того, планируется построить BOSH-сервис, то есть станцию для обслуживания машин с топливной аппаратурой фирмы BOSH.

«Группа компаний «КАМАЗ» устанавливает на дизельных двигателях своих автомобилей топливную аппаратуру этой фирмы, и у нас появилась необходимость выполнять обязательства по её гарантийному обслуживанию, — говорит Роман Брылев. — Сейчас ближайший сервисный центр, способный осуществлять такие работы, расположен за пределами нашего региона, что не совсем удобно для клиентов, работающих в Кузбассе».

Характерно, что BOSH-сервис планируется построить в виде отдельной станции на территории Кемеровского автоцентра «КАМАЗ», и обслуживаться там будут как грузовые, так и легковые автомобили любых моделей.

Таким образом, Кемеровский автоцентр «КАМАЗ» продолжает укреплять свои позиции на рынке в качестве не только ответственного, надежного поставщика техники произведённой на заводах ОАО «КАМАЗ», но еще и крупного сервисного центра, где всегда готовы оказать своим клиентам услуги на высшем качественном уровне.



ООО «КАМАЗ»,  
Кемеровский автоцентр

ул. Терешковой, 76  
тел. (3842) 31-95-05  
тел. (3842) 31-96-00  
факс (3842) 31-96-03  
office@kamaz-kem.ru



# ПОДНЯТЬ И ПЕРЕВЕЗТИ

*Развитие отрасли услуг, которые оказываются с помощью специальной автомобильной техники, напрямую зависит от уровня развития основных секторов экономики, таких как строительство, коммунальный сектор и грузоперевозки. Неудивительно, что в период кризиса, когда значительно упали объёмы строительных работ, многие владельцы погрузчиков, автокранов, автовышек и экскаваторов, для которых бизнес услуг спецтехники являлся сопутствующим, стали избавляться от железного «балласта». Немало предприятий, занимающихся только предоставлением таких услуг, просто обанкротилось. Но тот, кто смог пережить трудное время, или только начинал осваивать рынок в 2008-2009 годах, сегодня ощущают подъём и даже начали вкладываться в новую технику.*

## ПОКУПКА ИЛИ АРЕНДА

Если говорить об оснащении отрасли, то на кузбасском рынке можно найти в работе большое количество самых различных моделей спецтехники, как отечественной (включая производителей Единого таможенного пространства), так и зарубежной. Такие марки автопроизводителей, как КАМАЗ, «ЗИЛ», «МАЗ», «Урал», «ГАЗ» и украинский «КрАЗ» представлены не только собственно грузовиками, но и сделанными на базе их шасси спецтехникой, например, автокранами. Часть её производится и в Кузбассе, в частности, Юргинским машиностроительным заводом. Он уже давно и серийно выпускает 10 моделей и модификаций кранов трёх основных видов: автомобильные на шасси «Урал», «КАМАЗ», «КрАЗ» грузоподъёмностью

25 и 40 тонн; короткобазовые на собственном шасси повышенной проходимости и маневренности грузоподъёмностью 25 тонн; и на гусеничных шасси повышенной проходимости грузоподъёмностью 25 тонн. Сравнительно недавно завод наладил производство полуприцепов-цистерн ППЦ-28 несущей конструкции, которые предназначены для транспортировки и временного хранения светлых нефтепродуктов (бензин, керосин, дизельное топливо).

На кемеровском ОАО «КОРМЗ» изготавливается навесное уборочное оборудование, которое укрепляется на базовых автомобилях «КАМАЗ», в результате чего получается комбинированная машина для обслуживания автодорог, чистки снега и т.п. По словам маркетолога ОАО «КОРМЗ» Алексея Головкина, ежегодно пред-

приятие производит порядка 200-250 комбинированных машин и реализует их на территории не только Кемеровской области, но и всей страны. Были поставки и в ближнее зарубежье, в частности в Казахстан. Основными потребителями этой продукции являются коммунальные организации и дорожники. Большинство же спецтехники реализуется через дилеров и центры продаж заводов, находящихся в том числе, и в других регионах, даже странах.

Каждая крупная строительная компания обычно имеет в наличии и свою технику, в том числе, нередко специального назначения. Однако эксперты отмечают, что предприятия, осуществляющие строительные и дорожные работы предпочитают приобретать в собственность только ту технику, которая будет загружена на их объектах на



На кемеровском ОАО «КОРМЗ» изготавливается навесное уборочное оборудование, которое укрепляется на базовых автомобилях «КАМАЗ», в результате чего получается комбинированная машина для обслуживания автодорог, чистки снега и т.п.

100%. Для других случаев многие предпочитают брать машины в аренду. Такой подход позволяет соблюдать определенный баланс. Ведь потребности компаний в спецавтотехнике меняются в зависимости от сезона и конъюнктуры рынка.

По словам руководителя ООО «КМК» Егора Хорлампенко, любая фирма, если думает о клиенте, готова предложить ему не только ту спецтехнику, которая имеется в наличии. «Если клиент просит у меня десять «КАМАЗов», а к ним ещё один экскаватор, которого у меня нет, я возьму его в аренду, и пусть даже с минимальной прибылью или вообще без таковой передам заказчику», — утверждает он.

При этом на рынке есть предприятия, которые используют подобные механизмы частично, лишь в случаях, когда в наличии не имеется собственной техники. Но есть те, для которых аренда и субаренда являются основным источником доходов. При этом утверждается, что на кошелке заказчика данная схема отрицательным образом не сказывается. Чаще всего сам владелец техники получает меньшую прибыль. Однако если у него технику взяли в аренду оптом, да ещё «побежали за него», нашли клиентов, он, безусловно, в выигрыше.

## ГРУЗОВИКИ НАРАСХВАТ

Эксперты «Авант-ПАРТНЕРА» утверждают, что продажи спецтехники



Вадим Янмурзин: «Автопредприятия активно приобретают новую технику, предпочитают брать новую сразу после окончания договора лизинга»

**АВТО  
ДИЗЕЛЬ  
АВТОЗАПЧАСТИ**

**КАМАЗ МАЗ ЯМЗ ПАЗ ГАЗ УАЗ**

г. Кемерово ул. Радищева 1/2  
**ТЕЛЕФОНЫ: (3842) 38-49-49: 38-51-51: 38-61-61**



в регионе последнее время растут и в некоторых компаниях достигли докризисного уровня. Во многом увеличению продаж способствует высокий уровень изношенности автопарков многих предприятий, который порой доходит до 60%. По словам директора кемеровского филиала ООО «Балтийский лизинг» Вадима Янмурзина, в текущем году компания реализовала по лизингу порядка 40 единиц автотехники, что больше, чем в прошлом году. «Автопредприятия активно приобретают новую технику, предпочитая брать новую сразу после окончания договора лизинга», — говорит он. Кемеровский автоцентр «КАМАЗ» в текущем году в два раза увеличил продажи техники в сравнении с 2010 годом.

Характерно, что в сегменте самосвалов, по оценке экспертов, спрос смещается в сторону отечественных производителей, в частности «КАМАЗа». В отношении тягачей совсем другая ситуация. Здесь однозначно пользуется спросом импортная техника, в силу своей надёжности и экономичности. «Единого лидера в данном сегменте нет, — считает Вадим Янмурзин. — В нашем портфеле основные марки — Volvo, Scania, MAN. Автомобили всех производителей с подобными техническими характеристиками находятся в одном ценовом сегмен-

те. Многие зависят от опыта работы предприятия с той или иной маркой, наличия сервиса, доступности и стоимости запасных частей, и так далее».

Таков расклад в сегменте крупнотоннажных грузовиков, которые закупают в основном средние и крупные предприятия. Малый бизнес, осуществляющий в основном небольшие грузоперевозки, имеет свой транспорт. Около 60% от всего количества клиентов автоцентра Газ-Кузбасс ООО «Кузбассавто» (Кемерово) являются индивидуальные предприниматели. При этом в большей степени раскупаются именно полторатонные грузовики, в том числе бортовые и изотермические (для перевозки продуктов). Расплачиваться небольшой бизнес предпочитает в таких случаях по безналичному расчёту, не оформляя кредита. По словам менеджера автоцентра Артёма Кеменова, отечественные коммерческие грузовики «ГАЗель», «Соболь», «Валдай» пользуются спросом у начинающих предпринимателей и небольшого бизнеса вообще из-за их сравнительно невысокой стоимости. Хотя за последний год цены на те же «ГАЗели» поднялись на 10-15%. Если смотреть по минимальной и максимальной цене отечественных грузовиков, предлагаемых автоцентром

Газ-Кузбасс, то трёхместный грузовик «Соболь» грузоподъемностью до 1 тонны стоит сегодня порядка 484 тысяч рублей, 3,5-тонный «Валдай» — 900 тысяч рублей. «Хотя наша компания пока и не вышла на докризисный уровень, пусть небольшими темпами, но объёмы продаж растут. Мы свою нишу на рынке заняли, и будем удерживать позиции», — отмечает Артём Кеменов.

Между тем, очевидно, что делать это дилерам отечественных производителей даже в таком сегменте, как малотоннажные грузовики становится всё сложнее — растёт конкуренция. Например, автосалон HYUNDAI (ООО «Трансхимресурс») предлагает своим клиентам самую различную коммерческую технику одноимённой марки, начиная от трёхтонных грузовиков и заканчивая 30-тонными тягачами, а также эвакуаторы, манипуляторы и прочее. Здесь также отмечают особую популярность небольших грузовиков с изотермическими фургонами. В отличие от отечественной техники, машины HYUNDAI дороже (их стоимость — от 1,3 млн рублей до 6 млн рублей), но и надёжней. Более того, в сравнении с другими импортными аналогами, грузовики этой марки дешевле. «На сегодняшний день наша компания вышла на докризис-



Хотя за последний год цены на «ГАЗели» поднялись на 10-15%, они пользуются спросом у начинающих предпринимателей и небольшого бизнеса из-за их сравнительно невысокой стоимости

ный уровень продаж и прогнозирует их дальнейший рост, — говорит менеджер по продажам коммерческой техники Автосалона HYUNDAI Станислав Шиков. — В первую очередь популярность грузовиков и спецтехники HYUNDAI объясняется их высоко конкурентоспособной ценой и надёжностью».

Появляются в этом сегменте и новые участники рынка. В 2011 году Кемеровский автоцентр «КАМАЗ» начал осуществлять продажи и обслуживание среднетоннажных грузовиков Mitsubishi Fuso Canter, так как является ещё и официальным дилером японской компании Mitsubishi Fuso (MFTBC), которая совместно с ОАО «КАМАЗ» создала

предприятие FUSO KAMAZ Trucks Rus Ltd для производства и продажи в России японских грузовиков Canter. «Кузбасский потребитель ещё мало знаком с этими машинами, хотя такие же грузовики, но с правым рулём, привезённые непосредственно из Японии, встречаются здесь часто, — говорит менеджер по продажам Mitsubishi Fuso Canter кемеровского автоцентра «КАМАЗ» Роман Чернов. — Но это всё автомобили уже «повидавшие виды», которым осталось работать не так много. Мы же предлагаем новые, а значит более надёжные машины».

Многие предприниматели, не имеющие средств на приобретение новых автомобилей импортного производства, покупают их на вторичном рынке. «Наша компания занимается перевозкой промышленных грузов по всей России на трёх 20-тонных американских тягачах «Фредлайнер», — говорит директор ООО «Ассигнат-Транс» Александр Ильин. — Заказчиков находим посредством интернета». По его словам, эксплуатируемые сегодня компанией тягачи были приобретены два года назад на вторичном рынке, срок их окупаемости составляет 3-4 года, а у новых машин ещё больше. Стоимость нового тягача подобного класса — порядка 4-5 млн рублей. При этом отмечает, что даже подержанные импортные грузовики



В 2011 году Кемеровский автоцентр «КАМАЗ» начал осуществлять продажи и обслуживание среднетоннажных грузовиков Mitsubishi Fuso Canter



## СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЭКСТРЕМАЛЬНО ТЯЖЕЛЫХ УСЛОВИЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

### «СТАНДАРТ ОЙЛ» сегодня – это:

- **Официальный дилер торговой марки Petro-Canada, а также официальный представитель марки Chevron на территории Кемеровской области.** Масла этих марок обладают высочайшим качеством, увеличенным сроком службы и отлично зарекомендовали себя на промышленных предприятиях региона, что подтверждено отзывами.
- **Прямые поставки с заводов-производителей.** Давнее сотрудничество с большинством отечественных производителей масел и смазок позволяет осуществлять стабильные поставки по минимальным ценам как на собственные склады, так и на склады клиентов
- **Развитая торговая инфраструктура.** Наличие складов и нефтебаз на юге, в центре и на Севере области, а также парк автотранспорта позволяют оперативно в любое время удовлетворять любую плановую и аварийную потребность, как в наливных, так и в фасованных маслах.
- **Мониторинг качества продукции Petro-Canada, работающей на технике Вашего предприятия.** Отбор проб с требуемой периодичностью и проведение всестороннего анализа в специализированной лаборатории Международного Исследовательского Центра по ГСМ г. Москва (доставка производится экспресс-почтой). Результаты анализа оперативно предоставляются для Вашего рассмотрения.
- **Индивидуальный подход к каждому клиенту.** Помощь в подборе смазочных материалов для Вашей техники, консультации технических специалистов, обучающие семинары. Гибкое ценообразование, возможность предоставления товарного кредита.
- **Гарантия качества на смазочные материалы Petro-Canada:** «Мы отремонтируем любую поломку оборудования и заменим любую сломанную часть оборудования, если это произошло в результате применения смазочных материалов компании «Petro-Canada» при условии, что они использовались согласно рекомендациям производителя оборудования и нашей компании».



г. Кемерово,  
пр. Кузнецкий, 137а, офис 319  
Тел.: (3842) 377-180, 376-777  
e-mail: st-oil.info@yandex.ru

г. Новокузнецк,  
ул. Музейная, 5, офис 208  
Тел.: (3843) 794-894  
e-mail: st-oil.info@yandex.ru



дают фору по надёжности отечественной технике. «Наши грузовики прошли уже более миллиона километров, и могут работать ещё долгое время», — утверждает он.

Новокузнецкое ИП «Альфа-Такси» постепенно избавляется от грузовых «ГАЗелей», замещая их праворукими «японками». Характерно, что изначально, по словам совладельца ИП «Альфа-Такси» Максима Титова, «ГАЗели» действительно оправдывали себя, тем более, что на них было установлено газобаллонное оборудование. Но со временем они стали приходить в негодность. Покупать новые, да ещё переводить их на газомоторное топливо, стало слишком накладно, а качество отечественного автопрома по-прежнему оставляет желать лучшего. Поэтому и был сделан выбор в пользу японских грузовиков.

#### АВТОКРАНЫ И ДРУГИЕ

С восстановлением такой отрасли, как строительная, на рынке растёт спрос и на услуги крановой техники. Впрочем, автокраны требуются во многих отраслях экономики, где приходится работать с тяжёлыми груза-

ми, будь то строительные материалы или специальное оборудование. Генеральный директор ООО «Сибирская крановая компания» Александр Норенко объясняет, что самыми востребованными на рынке являются автокраны грузоподъёмностью 16 тонн. За ними по популярности идут 25-тонники. «Также есть промежуточная грузоподъёмность — 17-20 тонн, но такие краны сейчас берут меньше», — утверждает он. — Затем идут 32-хтонники и 40-тонники». В основном, это — автокраны, произведённые на заводах ведущих производителей автомобильных кранов, таких как ОАО «Галичский автокрановый завод» (Костромская область), ОАО «Клинцовский автокрановый завод» (Брянская область) и ОАО «Челябинский механический завод», ивановское ОАО «Автокран».

При этом Александр Норенко отмечает, что в сегменте автокранов грузоподъёмностью до 60 тонн популярностью пользуются именно российские автокраны, так как уровень качества этой техники, её конструктивные и эксплуатационные характеристики уже не уступают во многом импортной. К тому же зарубежные аналоги требуют больше времени и средств для сервисного

обслуживания. Отечественные автокраны в этом плане более удобны и доступны. Да и по стоимости импортная техника дороже в разы.

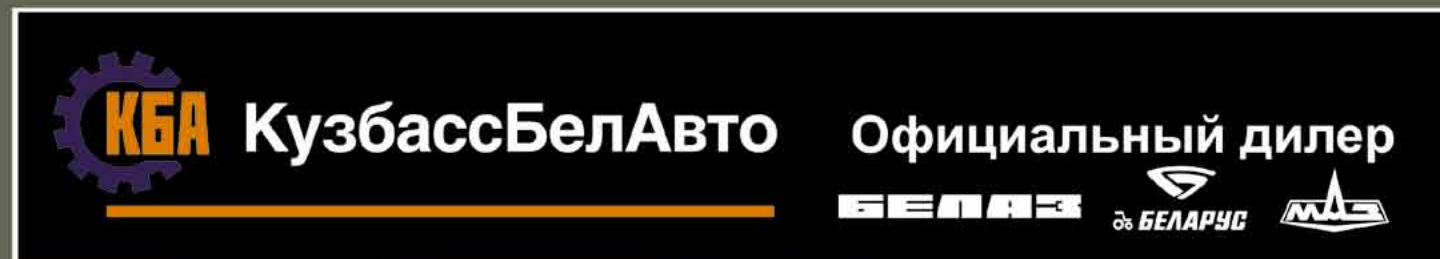
В целом дефицита спецтехники не ощущается, утверждают участники рынка. Но, чем выше грузоподъёмность у манипулятора или автокрана, длиннее стрела у автовышки, тем сильнее они загружены работой, и поэтому их найти сложнее. По оценке индивидуального предпринимателя Ольги Лады из Кемерово, только в столице Кузбасса работает порядка 20-30 автовышек со стрелой от 20 метров и более, и все они расписаны на недели вперёд, кроме того, на рынке есть около 45 вышек со стрелой до 14-16 метров. Практически 70% из них находится у представителей малого бизнеса.

#### РОСТ СТОИМОСТИ

Цены на услуги специальной авто-техники в сравнении с докризисным периодом, по оценкам экспертов, выросли, но ненамного, и в каждом случае по-разному. По оценке Егора Хорлампенко, в целом повышение составило от 10% до 20%. При этом основным фактором, повлиявшим на



Автокраны требуются во многих отраслях экономики, где приходится работать с тяжёлыми грузами



ООО «КузбассБелАвто» работает на рынке Кузбасса как официальный дилер ОАО «Белорусский автомобильный завод» с июня 2009 г. и входит в состав ОАО «Холдинговая компания «СДС-Уголь».



В июле 2011 г. ООО «КузбассБелАвто» получило статус официального дилера ОАО «Минский автомобильный завод» и РУП «Минский тракторный завод».



Основа компании «КузбассБелАвто» и её главное преимущество — современный Сервисный специализированный технический центр, построенный в Прокопьевске и предназначенный для проведения всех видов работ по капитальному и текущему ремонту техники.



Отдел продаж:  
г. Кемерово, ул. Терешковой, 50а,  
тел.: (3842) 34-62-29, 34-62-30;

Сервисный центр:  
г. Прокопьевск, ул. Проектная, 96,  
тел.: (3846) 68-20-53, 68-20-54.

[tdsds\\_press@td.hcsds.ru](mailto:tdsds_press@td.hcsds.ru)





Александр Норенко: «В сегменте автокранов грузоподъемностью до 60 тонн популярностью пользуются именно российские автокраны, так как уровень качества этой техники, её конструктивные и эксплуатационные характеристики уже не уступают во многом импортной»

её владельцы не снижают цену. Ольга Лади считает, что во многих случаях цены реально завышены. «По нашим подсчетам, — говорит она, — новый погрузчик окупает себя не более чем за два года. Новая автовышка вообще окупается при сегодняшних ценах за год-полтора».

Относительно будущего, большинство экспертов осторожно, но прогнозируют рост рынка с одной оговоркой: лишь бы новый кризис не наступил, и экономика продолжала развиваться. «Спрос на грузоперевозки в сегменте многотонных тягачей растёт, вместе с тем прогнозировать положительные тенденции сложно, — отмечает Александр Ильин. — Дело в том, что на фоне инфляции, постоянного роста цен на топливо, тарифы на грузоперевозки не меняются уже долгое время. Кроме того, техника постепенно изнашивается, а купить новую в таких условиях сложно».

По мнению Вадима Янмурзина многое будет зависеть от общеэкономической ситуации. «Кроме того, если на РЖД не стабилизируется работа и ценообразование, я ожидаю увеличения количества приобретаемого автотранспорта, — говорит он. — Нужно помнить также про вхождение России в ВТО, что приведёт к снижению пошлин на новые автомобили. Надеюсь, они станут более доступными».

рост цен, стало удорожание дизельного топлива и рост налогов.

Однако есть мнение, что многих владельцев спецтехники «разболова-

ли» докризисные времена, когда заказчики стояли, образно выражаясь, в ряд. В результате много техники сейчас простаивает только потому, что

#### С НДС или без?

Рынок услуг спецавтотехники в Кузбассе, и в стране в целом, разнообразен. Конкуренция здесь развита как ни в каком другом направлении. Участниками рынка являются практически все прослойки бизнеса, начиная от государственных, муниципальных предприятий, крупного бизнеса и заканчивая индивидуальными предпринимателями, просто «частниками», которые во многих случаях занимаются предоставлением услуг, не имея на то никаких официальных прав (попросту «бомбилы», «калымщики»). Последняя категория владельцев спецтехники — отдельный вопрос.

«Люди не видят смысла платить налоги, и чем дальше, тем тяжелее будет их заставить сделать это, — рассуждает индивидуальный предприниматель из Кемерово Ольга Лади. — Официально работающие компании, в сравнении с такими частниками, проигрывают большой налоговой базе. С другой стороны, у официального бизнеса больше заказов, и пенсию себе мы обеспечиваем. Более того, у частника, работающего неофициально, возникает риск, что за работу ему не заплатят, либо заплатят совсем мало. И ничего он не сделает, так как договора у него нет. У многих техника стоит прямо около дома в частном секторе. И видно, что простаивает. Потому что первый вопрос, который задают её владельцу серьезные заказчики, вы работаете с НДС или без?»

В большинстве случаев, если даже частники и оформляются в качестве индивидуальных предпринимателей, работают без НДС. И понятно, почему. Они ориентированы больше на заказы от населения, чем от предприятий. ИП Ольги Лади работает с НДС. «Мы специально пошли на этот шаг, — говорит она. — Многим предприятиям, которым мы поставляем технику, интересней работать с нами. Ведь у нас есть все документы, мы выставляем расчётный счёт, составляем договоры. И на 100% работаем без нала».

Между тем и для населения есть недостатки в работе с частником. Во-первых, в случае чего с него будет трудно что-либо возместить. Во-вторых, если ведётся строительство частного дома за кредитные средства, например, по ипотеке, при заказе услуг у таких владельцев спецтехники документально подтвердить расходы будет невозможно. Характерно, что в поисках заказчиков, многие частные владельцы работают по договору с официально зарегистрированными компаниями.

«Мы привлекаем к работам и таких предпринимателей, которые не работают с НДС, — говорит руководитель ООО «КМК» Егор Хорлампенко. — В таких случаях уже от самого заказчика зависит, оплату производить с учётом налога на добавленную стоимость или нет. Кроме того, есть частные владельцы спецтехники, которые вообще не оформлены как индивидуальные предприниматели. С такими мы работаем по договору найма. Причём берём не каждого. У нас есть определённый пул людей, к которым мы обращаемся. Ведь отвечать в конечном итоге за их работу придётся все равно нам».

Ольга Лади убеждена, что нелегалов на рынке просто не должно быть. Егор Хорлампенко считает, что они не мешают. «Для крупных предприятий, — говорит он, — конечно выгоднее, чтобы таких участников рынка не было. Но для потребителя, вообще для рынка в целом их присутствие благо. Частники работают не так, как предприятия. Они более мобильны, постоянно стремятся повышать качество услуг, обновляют технику, снижают цену. И у потребителя есть выбор платить за наличный расчёт или по безналу, оплачивать за то время, какое ему требуется, а не за минимальное количество часов, которое устанавливают многие предприятия и так далее. Просто, когда нанимаешь спецавтотехнику, необходимо понимать, зачем, что и у кого ты заказываешь».

## «КУЗБАССКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА»: ГАРАНТ КАЧЕСТВА

«Кузбасская промышленная группа» — один из ведущих поставщиков подшипников не только в Кемеровской области, но и Сибири. Работая на рынке 12 лет, компания завоевала доверие многих потребителей, среди которых предприятия угледобычи, машиностроения, услуг механизации и автоперевозок. На сегодняшний день «КПГ» является первым в Кузбассе официальным дистрибьютором крупнейшего в стране производителя подшипников — «Европейской подшипниковой корпорации» (ЕПК).

Напомним, корпорация объединяет основные заводы по производству подшипников, расположенные в Москве, Волжском, Самаре и Саратове, а также в Степногорске (Казахстан). «Заводы ЕПК поставляют продукцию, как на отечественный, так и на иностранные рынки, следовательно, она соответствует мировым стандартам в области машиностроения и гарантирует высокое качество товара», — рассказывает директор «КПГ» Алексей Григорьев, отмечая, что сотрудничество с ЕПК базируется на жестких договорных нормах. С одной стороны, они требуют более тщательной подготовки всех процессов нашей работы, а с другой, поставщик полностью выполняет требования по качеству продукции, времени ее доставки и ответственности перед заказчиком на всех этапах.

При этом, компания не останавливается на достигнутом, и чтобы максимально соответствовать требованиям и тенденциям времени, постоянно расширяет линейку предлагаемой продукции, и этот год не стал исключением. В 2010-ом «Кузбасская промышленная группа» заключила дилерское соглашение со «Средне-Волжским Подшипниковым Заводом» (СВПЗ), одним из генеральных поставщиков подшипников



для автосамосвалов — завода «БелАЗ». Как поясняет директор «КПГ», решение о дилерстве вполне закономерно, ведь угледобывающие предприятия Кузбасса в числе основных, кто приобретает автосамосвалы этого производителя. «В этом году мы уделили особое внимание увеличению объемов поставок крупногабаритного подшипника: все чаще угольщики приобретают сверхтяжелые БелАЗы грузоподъемностью 220 и 320 тонн», — уточняет он, подчеркивая, что традиционно в компании была представлена максимально полная линейка продукции. Что немаловажно, предприятие не просто организовало поставку подшипников для большегрузного транспорта, но и готово предоставить их буквально по первому звонку. Для этого на имеющемся в КПГ складе были организованы необходимые запасы продукции. «Можно с уверенностью сказать, что мы единственная компания в Кузбассе, поддерживающая большой складской запас крупногабаритных и других видов подшипников российского производства. А в последнее время именно такой продукт пользуется наибольшим спросом среди

предприятий», — говорит Алексей Григорьев. Плюс ко всему, стремясь сделать работу с заказчиком максимально комфортной, компания предлагает варианты доставки: клиент может как самостоятельно забрать товар, так и воспользоваться доставкой КПГ — для этого действует свой автопарк. Если остановиться на значимом для потенциального потребителя вопросе гарантийного качества продукции, то стоит отметить, что компания предоставляет гарантию завода-изготовителя. «При возникновении гарантийных случаев, мы приглашаем представителя службы



качества завода на рассмотрение всех претензий по подшипникам, — поясняет директор. — И сегодня большинство предприятий переходят именно на такой формат сотрудничества и стараются не покупать дешевый подшипник сомнительного происхождения». При этом консультационную помощь оказывают высококлассные специалисты компании. Между тем, как отмечает он, во время эксплуатации случаев гарантийного ремонта практически не возникает, что, конечно же, напрямую связано с выбором производителей, которые полностью отслеживают процесс производства качественной продукции.

Говоря о перспективах развития в 2012 году, Алексей Григорьев подчеркивает, что «Кузбасская промышленная группа» намерена и в дальнейшем реализовывать комплексный подход к работе с клиентом, учитывая основные тенденции рынка.

Подобная стратегия уже показала свои результаты: так, компании удалось не просто восстановить докризисный уровень по торговым оборотам, но и увеличить его в несколько раз. Это напрямую связано с тем, что ответственность и качество работы «Кузбасской промышленной группы» стали гарантом долгосрочного сотрудничества не только с кузбасскими предприятиями, в числе которых крупные компании угольного дивизиона — «Кузбассразрезуголь», СДС, «Распадская» и т.д., но и с бизнесом из соседних регионов.



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



# «СИБИРСКАЯ КРАНОВАЯ КОМПАНИЯ»: ВСЁ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ»

В сентябре 2011 года первую годовщину своего присутствия на рынке отметила «Сибирская Крановая Компания» — единственный официальный дилер в Кузбассе ведущих отечественных крановых заводов. О достижениях компании и планах на будущее рассказывает её генеральный директор Александр Норенко.



— Александр Викторович, ваше предприятие начало свою деятельность, казалось бы, не в самые благополучные для экономики времена. Тем не менее, вам удалось развиваться, имя «Сибирской Крановой Компании» становится всё более известным на рынке крановой техники не только в Кузбассе, но и в соседних регионах. В чём секрет такого успеха?

— Наша фирма была официально зарегистрирована 21 сентября 2010 года. В это время строительная отрасль и вообще все, кто приобретает технику, ещё не вышли из кризиса. Но были произведены соответствующие расчёты, сделаны прогнозы. Хотя компания у нас молодая, костяк коллектива имеет приличный опыт работы на этом рынке, и мы знаем, что экономика развивается по синусоиде — после спада обязательно происходит подъём. Первые месяцы шла процедура становления, решались организационные вопросы. Затем мы получали сертификаты, свидетельства, нас проверяли комиссии с заводов-изготовителей. Активные продажи компания начала вести с апреля 2011 года. За это время мы продали около 20 единиц техники, начиная от 16-и тонных автокранов и заканчивая 50-и тонными машинами на разных автомобильных шасси («Урал», «КАМАЗ», «МАЗ»). Но мы только вышли на рынок, поэтому считаю, что текущий год для нас начался не плохо, и закончится хорошо. Для этого есть все предпосылки.

Во-первых, «Сибирская Крановая Компания» является официальным дилером ведущих производителей автомобильных кранов — ОАО «Галичский автокрановый завод» (г. Галич), ОАО «Клинцовский автокрановый завод» (г. Клинцы) и партнёром ОАО «Челябинский механический завод» (г. Челябинск), ОАО «Автокран» (г. Иваново). На сегодняшний день наша компания имеет статус сервисного центра автокранов

«Галичанин», «Клинцы», «Челябинец», «Ивановец». То есть мы не только продаем продукцию, но доставляем её, обслуживаем, делаем предпродажную подготовку, проводим гарантийное и постгарантийное обслуживание техники.

Во-вторых, у нас слаженный профессиональный коллектив. Многие наши сотрудники имеют большой опыт работы на этом поприще, как менеджеры по продажам, так и специалисты по сервису. В компании работают профессиональные перегонщики автокранов, которые могут в случае непредвиденных ситуаций оперативно решить вопросы технического характера прямо на трассе. Наши специалисты ежегодно проходят обучение непосредственно на заводах-изготовителях. Также у нас есть аттестованные специалисты по приборам безопасности. От людей зависит очень многое, поэтому мы тщательно подбираем персонал, и стараемся вести грамотную кадровую политику.

— Расскажите подробнее о технике, которую вы предлагаете кузбасским компаниям. Кто является вашими основными партнёрами?

— Наши партнёры, это как крупные, так и небольшие компании, которые в своей работе используют крановую технику. Причем речь идет не только о строительных организациях. Спектр применения автокранов очень широк. Это угольная, нефтегазовая, химическая, транспортная и другие отрасли. В общем, автокран нужен везде, где ведётся работа с большими грузами. Например, мы поставили 50-и тонный автокран «Галичанин» КС-65713-1 на разрез «Пермяковский» (ЗАО «Стройсервис»). Это лучший автокран в своём роде. Его стрела достигает в длину 34 метра. Высокопрочная сталь, хорошие грузовысотные характеристики, то есть техника способна на большем вылете стрелы брать большой груз. Машина изготовлена на базе автомобиля «КАМАЗ» 65201 с колёсной формулой 8x4.

Поставили технику в крупную строительную компанию «Сибшхострой» (Новокузнецк). Это 32-х тонный «Галичанин» КС-55729-1В на базе «КАМАЗа» 6540 с такой же колёсной формулой. У данной машины самые лучшие в России грузовысотные характеристики из-за того, что она имеет дополнительный контргруз, который не надо возить на отдельном транспорте. Он перевозится в составе автокрана. Если появляется необходимость применить контргруз, установка разворачивается на 180 градусов, контргруз поднимается гидравлическим цилиндром, подцепляется, кран разворачивается и выполняет операцию в совсем другой грузовой высотной сетке. При этом он не перегружен по осям, то есть не требуется дополнительное разрешение на его перемещение по дорогам общего пользования.

Одна из юргинских строительных компаний — «Ремстройиндустрия» приобрела у нас 25-и тонный автокран «Галичанин» КС-55713-31 на базе «Урала» 4320. Это простая, но достаточно надёжная техника, зарекомендовавшая себя на протяжении последних нескольких лет.

В сентябре — октябре 2011 года мы поставили кузбасским предприятиям два 25-и тонных автокрана «Клинцы» с четырёхсекционными стрелами длиной 28 метров. Стрелы



этих моделей имеют гнутый профиль и изготовлены из высокопрочной шведской стали. С переходом на стрелы гнутого профиля — коробчатые со скругленными углами, восьмигранные, многогранные или псевдоовоидные и гладкие овоидные, значительно уменьшилась общая масса автокранов и улучшились их грузовысотные характеристики.

Кроме Кузбасса мы осуществляем поставки компаниям, работающим в Алтайском крае, Томской, Новосибирской областях, Красноярском крае, Хакасии.

— Почему вы решили заняться продажами и обслуживанием именно отечественной техники, ведь не секрет, что машины импортного производства более надёжны в эксплуатации?

— Это всё так, но кто бы чего не говорил, иностранная техника требует больше времени и средств для сервисного обслуживания. Отечественные машины в этом плане более доступны и удобны. Кроме того, по стоимости импортные аналоги дороже в разы. Отмечу, что сегодня большой популярностью пользуются российские автокраны грузоподъемностью до 60 тонн, так как уровень качества этой техники, её конструктивные и эксплуатационные характеристики уже не уступают во многом импортной. Все металлоконструкции на отечественных крановых заводах изготавливаются практически по тем же технологиям, что и за рубежом. Гидравлическое оборудование устанавливается в основном импортное. Так что кран по своим техническим характеристикам, оснащению получается такой же, но на много дешевле. Кроме того, многие крановщики предпочитают работать на отечественных машинах в силу их простоты в управлении, обслуживании. «Чем проще, тем надёжней», — считают они.

— У вас есть собственные финансовые программы для покупателей техники?

— Пока нет. Но мы тесно сотрудничаем с лизинговыми компаниями. Мы уже зарекомендовали себя, как надёжные поставщики, и у нас складываются с ними хорошие партнёрские отношения.

— «Сибирская Крановая Компания» занимается не только продажей техники, но также и её сервисным обслуживанием...

— Мы не отделяем себя от заводов-изготовителей и считаемся товаропроводящими сетями этих предприятий. То есть мы не просто фирма-продавец. Перед тем как передать машину покупателю мы обязательно проводим на собственном сервисном центре её предпродажную подготовку. Проводим испытания автокрана, полностью обслуживаем шасси, меняем фильтры, масла, делаем протяжку после перегона с завода... В результате, клиент получает готовую к эксплуатации технику с гарантийным сроком обслуживания 18 месяцев со дня продажи, либо 1 тысяча моточасов наработки.

Следует отметить, что мы осуществляем гарантийный и постгарантийный ремонт всех автокранов «Галичанин», «Клинцы», «Челябинец», «Ивановец», не зависимо от того, кто являлся их поставщиком. Площади сервисного центра, который расположен в Кемерово, позволяют нам одновременно проводить ремонтные работы на двух автокранах. Ещё один сервисный центр у нас есть в Юрге. Там одновременно можно проводить работы сразу на четырех таких машинах. Наши специалисты также выезжают для ремонта и гарантийного обслуживания на место эксплуатации техники в любой район Кемеровской области.

В будущем мы планируем построить, либо развить на базе уже существующей площадки, новый современный сервисный центр, чтобы можно было быстро и качественно выполнять все работы. Я бывал в ведущих сервисных центрах нашей страны, изучал их подход к ремонту, оснащение и мы будем делать всё возможное, чтобы достичь такого же высокого уровня обслуживания клиентов.

— Всего за один год присутствия на рынке вы уже успели получить награды на крупных выставках...

— Да. В 2011 году мы приняли участие в двух выставках: «Уголь России и майнинг — 2011» в Новокузнецке, а также на выставке «Кузбасского международного угольного форума — 2011» в Кемерово. В Новокузнецке у нас был большой стенд с тремя автокранами. Высокую оценку комиссии получила серия 50-и тонных автокранов «Галичанин», которая была отмечена серебряной медалью. На форуме в Кемерово нашей компании вручили диплом «За лучший экспонат».

— Каковы ваши планы на ближайшее будущее?

— В 2012 году мы планируем увеличить ежемесячный объём продаж автокранов минимум в два-три раза. Кроме того, планируем увеличить продажи запасных частей. У нас есть в Кемерово хороший склад для этого, но пока продажи ведутся в недостаточных объёмах. Одна из важнейших задач — укрепить позиции «Сибирской Крановой Компании» в Кузбассе в качестве основного поставщика автокранов.

 **Сибирская Крановая Компания**  
официальный дилер авторизованный сервисный центр  
**(3842) 31-11-12**  
**(3842) 67-14-10**  
**(3842) 67-34-10**  
e-mail: sib-kran@mail.ru  
http: sibkran.ru  
**АВТОКРАНЫ • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ**



# НА ЧЁМ ПОЕДЕМ В НОВЫЙ ГОД?

Уходящий год принёс немало изменений в систему пассажирских автоперевозок в России. Появилось государственное лицензирование таксомоторов, потребовавшее от представителей отрасли немалых затрат на производственную инфраструктуру и персонал, а от региональных властей принятия дополнительного законодательства. В сфере массовых автоперевозок отрасль развивается в сложных обстоятельствах. Постоянно растут издержки, особенно, топливные затраты, дотации из бюджета не успевают их покрывать, образовавшийся таким образом разрыв в доходах перевозчиков постоянно растёт, подрывая экономику отрасли. Тем не менее, власти региона сохраняют приверженность социальной направленности в развитии общественного транспорта и направляют в отрасль значительные средства, в первую очередь, на обновление парка.

## ЗАКОН «О ШАШЕЧКАХ»

С 1 сентября 2011 года в России вступил в силу закон «О регулировании рынка таксомоторных перевозок». В соответствии с ним владельцам собственных таксопарков или индивидуальных такси приходится во многом перестраивать свою деятельность, чтобы вписаться в его нормы. Главным нововведением стал возврат к фактическому лицензированию деятельности на оказание услуг легкового такси для перевозки пассажиров и багажа. Хотя формально вместо лицензий нужны разрешения. Право их выдачи закреплено за департаментом транспорта и связи Кемеровской области, а для контроля деятельности такси предусмотрено даже создание нового специального отдела в составе

департамента. Чтобы выполнить все требования нового закона и получить соответствующие разрешения, перевозчикам было дано четыре месяца переходного периода, с первого января 2012 года включается механизм контроля.

В начале декабря 2011 года в областном департаменте транспорта и связи было зарегистрировано в качестве легковых такси 175 автомобилей. Данные об этом открыты, все регистрационные сведения опубликованы на официальном сайте департамента. Первым, кто получил разрешения, стало кемеровское ООО «Такси Блюз». Ещё в конце октября, вскоре после выхода постановления губернатора Кемеровской области от 19 октября 2011 года «Об организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси

на территории Кемеровской области» совместно с ООО «Такси Блюз плюс» оно зарегистрировало 21 таксомотор.

Новый закон о такси начал обсуждаться уже вскоре после его принятия в апреле 2011 года. Правда, настоящие баталии стали разгораться непосредственно перед его вступлением в силу. В Москве летом был даже проведён первый всероссийский съезд таксистов. Его резолюция требовала широкого обсуждения нового закона для внесения в него изменений и поправок. А таковых высказывалось немало. В Кузбассе роль своеобразного общественного арбитра в полемике таксистов с властью взяла на себя Кузбасская торгово-промышленная палата. Она организовала несколько дискуссий с участием представителей областного совета народных де-

путатов, департамента транспорта и связи, управления государственного автодорожного надзора по Кемеровской области, управления ГИБДД, государственного учреждения «Кузбасспасажиравототранс», юристов, собственников и руководителей автотранспортных предприятий, частных предпринимателей-таксистов.

## НАВСТРЕЧУ ТАКСИ

В первом таком заседании в Кузбасской торгово-промышленной палате участвовало более 80 представителей отрасли из разных городов и районов региона. В результате долгих обсуждений были сформированы требования к властям региона по «смягчению» требований к организации деятельности легкового такси — в той части, где закон позволял принимать решения на усмотрение региональных властей. Основные возражения касались трёх спорных вопросов, по каждому из которых таксисты высказали свои конкретные предложения.

В основном, они свелись к предложению перевозчикам возможности самостоятельно определить цветовую гамму транспортных средств, к снятию ограничений по сроку эксплуатации таксомотора и к разрешению использования «праворуких» автомобилей «родного цвета» с обязательной установкой опознавательного фонаря и нанесением цветографической схемы, а дополнительно — логотип перевозчика и номера телефонов такси должна уменьшить затраты перевозчиков. Что касается сроков эксплуатации, то, по мнению представителей отрасли, далеко не всегда можно связать с техническим состоянием автомобиля. При грамотном подходе и должном сервисном обслуживании машина может использоваться для перевозок пассажиров более 5 лет. Иначе средства (как правило, кредитные), просто не смогут окупиться за этот срок. Использование транспортного средства с правым рулем для оказания услуг такси, по оценке перевозчиков, вполне возможно, ведь качество и мастерство вождения складывается из опыта и стажа водителя, который по федеральному закону о такси составляет теперь не менее 3 лет. И этого вполне достаточно и для безопасной перевозки пассажиров и на автомобиле с правым рулём.

Эти предложения таксистов услышали, — закон Кемеровской области «О порядке осуществления контроля при перевозке пассажиров и бага-

жа легковым такси» вышел с учётом отдельных пожеланий операторов рынка такси. Вот как описал эти послабления ведущий юрист консультанта департамента транспорта и связи Сергей Большой: «Мы услышали призыв не устанавливать единую цветовую гамму, этого требования в законодательстве Кемеровской области нет. Все остальные требования федерального закона надо будет исполнять. Это — установка опознавательного фонаря жёлтого цвета на крыше автомобиля, таксометра, осуществление медицинского и рейсового технического осмотра. Порядок выдачи разрешений на деятельность также был доработан, в частности изменён перечень документов — исключён страховой полис ОСАГО и документы, подтверждающие стаж водителя». Введение единой цветовой гаммы автомобилей, по мнению самих перевозчиков, было самым «болезненным», а главное — самым «дорогим вопросом». Заместитель начальника департамента Галина Егорова так пояснила упрощение процесса получения разрешения на осуществление деятельности по перевозке пассажиров так: «Планируется организовать четыре пункта приёма документов: в Кемерово, Новокузнецке, Юрге и Таштаголе. Документы будут теперь рассматриваться не за 30 дней, как предусмотрено в федеральном законе, а за 20».

Обязательными для перевозчиков осталось требование нанесения на борта контрастной цвету кузова такси графической схемы в виде квадратов, расположенных в шахматном порядке и наличие фонаря определённого вида на крыше. При этом никаких комментариев в законе относительно конкретного места или размера «шашечек» не содержится. Есть вопросы и по маркам и моделям применяемых таксометров. Дело в том, что в реестре Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии РФ (Ростехрегулирования) данные приборы пока вообще не значатся, следовательно, не могут подлежать никакому освидетельствованию или проверкам.

## В ЗАКОННОМ СТАТУСЕ

Не менее важными станут вводимые с 1 января обязательные ежедневные проверки — предрейсовый контроль технического состояния автомобиля и медицинский осмотр водителей перед выездом на линию. Всё это должно будет отражаться в путевом листе. За работу без соответствующих раз-

*Уважаемые землячки!  
Дорогие друзья!  
Сердечно  
поздравляю Вас  
с Новым годом  
и Рождеством  
Христовым!*

Уходящий год по доброй многолетней традиции подарил Кузбассу немало достижений, открытий и побед, снова напоминая жителям края о поводах для гордости своей малой родиной и земляками. Приятно отметить, что свой вклад в общую копилку Успеха внесли и специалисты КЕМ-ОЙЛ ГРУПП.

Поступательно развиваясь, нефтеперерабатывающая отрасль постепенно становится привычной и весомой для области, создавая стабильные предприятия, предоставляя рабочие места, пополняя бюджетную копилку налоговыми поступлениями.

От всей души желаю всем нам, чтобы наступающий год стал годом еще более плодотворных идей, удачных проектов, реализованных замыслов! Пусть каждый день открывает новые перспективы, воплощая в жизнь самые смелые и грандиозные планы!

Пусть в Новом году почаще приходят к нам в дома удача, счастье, благополучие и везение!

Мира, здоровья и тепла Вам и Вашим близким! С праздником!

С уважением,  
Председатель Совета директоров  
А.М. Юган



Чтобы выполнить все требования нового закона и получить соответствующие разрешения, перевозчикам было дано четыре месяца переходного периода, с первого января 2012 года включается механизм контроля





В КТПП прошло несколько встреч с участием представителей власти, юристов, собственников и руководителей автотранспортных предприятий, частных предпринимателей-таксистов

#### Муниципальные и иные предприятия, участвующие в выполнении госзаказа пассажирских перевозок Кемеровской области

**Город Кемерово** (организацию перевозок курирует МАУ «Управление единого заказчика транспортных услуг»)

1. ПП КО «Кемеровская автоколлонна № 1237»
2. ОАО «Кемеровское ПАТП № 1»
3. ОАО «Автотранспортное предприятие № 3»
4. ОАО «Кемеровская электротранспортная компания»
5. ООО «ПКФ «Кемеровское Пассажирское предприятие»
6. ООО «Сибтехсервис-1»
7. ООО «Автолайн МТ-1»
8. ООО «Северная автобаза»

**Город Новокузнецк** (организацию перевозок курирует администрация города Новокузнецка)

9. ОАО «ПАТП № 1»
10. ОАО «ПАТП № 4»
11. ОАО «ПассажирАвтоТранс»
12. МКП «Автотранспорт медицины»
13. МТП № 1 (трамвайное)
14. МТП № 2 (трамвайное)
15. МТП № 3 (трамвайное)
16. МТП (троллейбусное)
17. МКП «ТПГЭТ»
18. МКП «СПГЭТ»
19. МАУ «ПОПП»

**Город Ленинск-Кузнецкий**

20. ОАО «Горэлектротранспорт»

**Город Осинники**

21. МУП «Электротранспорт»

**Город Прокопьевск**

22. МУП ГУЖ СП «Трамвайное хозяйство»

решений или нарушения требований, предъявляемых новым законом к легковому такси, предусмотрены штрафы до 5 тысяч рублей или отмена разрешения.

Для перевозчиков важно, что выполнение норм нового закона влияет на «статус» таксомотора. Дело в том, что регистрация транспортного средства в качестве легкового такси «превращает» автомобиль в такси на всё время, вплоть до отмены этой регистрации. И тем предпринимателям, которые используют такой автомобиль ещё и в качестве личного транспортного средства, следует помнить, что наличие путевого листа со всеми положенными отметками обязательно. Ведь официально зарегистрированный как такси автомобиль, «находящийся на линии», будет расценен любым инспектором ГИБДД или иного контролирующего ведомства только в одном качестве — как транспортное средство, используемое для осуществления предпринимательской деятельности. Даже если его владелец отправился на нём с друзьями на рыбалку.

По новому законодательству проблемы могут возникнуть у многих владельцев такси и даже таксопарков, не имеющих собственных лицензированных специалистов для проведения технического и медицинского осмотров. Закон предусматривает возможность пользоваться для этого услугами сторонних организаций. Но в этом случае водитель не сможет ехать куда-то для прохождения этих осмотров на «неосмотренном» автомобиле. Крупные парки смогут, очевидно, подготовить

или принять на работу соответствующих специалистов. Вторым вариантом решения проблемы может стать заключение контрактов со специалистами с условием их приезда для осмотра автомобилей в месте парковки такси. Третьим — аренда места парковки на территории автопредприятий, имеющих соответствующих специалистов и договор на оказание соответствующих услуг. Труднее всего, в таких обстоятельствах придётся, конечно, предпринимателям с одним единственным автомобилем.

#### ПОДДЕРЖАТЬ ПЕРЕВОЗЧИКА

Власть призывает сегодня всех таксистов переходить на легальное положение и вставать в ряды предпринимателей. И предлагает набор средств помощи и поддержки в этом начинании. Так, для упрощения процедуры получения разрешений помощь в оформлении заявок и всего необходимого пакета документов оказывается всем желающим в муниципальных центрах поддержки предпринимательства, а которые работают во всех городах и районах области. Это призвано принести двойную выгоду, ведь многим владельцам такси предстоит зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей, а именно помощь в этих вопросах — специфика работы центров поддержки.

Начальник управления предпринимательства областного департамента промышленности, торговли и предпринимательства Наталья Кудрявцева подчёркивает, что транс-

портные услуги отнесены к приоритетным направлениям развития бизнеса в Кемеровской области, поэтому «предусмотрены специальные меры поддержки для предпринимателей, оказывающих услуги легкового такси». Это — льготный заём в размере 100 тысяч рублей, который предприниматели могут взять через областной государственный фонд поддержки предпринимательства в качестве частичной доли оплаты при покупке автомобиля. Во-вторых, начинающие предприниматели могут рассчитывать на получение гранта в размере до 300 тысяч рублей на конкурсной основе через муниципалитеты. И, наконец, владельцы собственных автопарков могут расширить их, воспользовавшись банковским кредитом, взятым под гарантии того же фонда поддержки предпринимательства.

Помимо этого кузбасские таксопарки смогут рассчитывать и на поддержку впервые созданного профессионального сообщества. При Кузбасской торгово-промышленной палате создан комитет по вопросам развития транспортного обслуживания пассажирских перевозок. Это новое общественное образование может стать площадкой для формирования продуктивных отношений между автоперевозчиками,

представителями органов власти, местного самоуправления и общественных организаций.

#### САМЫЙ МАССОВЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ

Кузбасс — один из немногих регионов, где сохранены государственные автотранспортные предприятия, которые выполняют госзаказ по перевозкам пассажиров. Такие предприятия есть практически во всех городах и районах области (в Кемерове и Новокузнецке эти предприятия муниципальные, также муниципальными являются все электротранспортные предприятия Кузбасса). Всего в области работают 21 государственное пассажирское автотранспортное предприятие (включая 3 филиала) и 22 муниципальных предприятия, а также предприятий в форме акционерных обществ или обществ с ограниченной ответственностью. В целом областной парк пассажирского транспорта (включая электротранспорт) составляет сейчас около 3 тысяч единиц техники.

В Кемеровской области сохраняется социальная направленность в организации пассажирских перевозок. На основании предварительных расчётов формируется госзаказ, который пред-

усматривает не только объёмы перевозок, но и многие другие аспекты в их организации. Госзаказ по перевозкам пассажиров формирует областной департамент транспорта и связи, он же проводит открытые аукционы на осуществление пассажирских перевозок. По словам заместителя начальника департамента Галины Егоровой формирование заказа представляет собой очень большой объём работы, и хотя есть уже исторически сложившиеся объёмы перевозок, они требуют постоянного внесения корректив.

В аукционах, условия которых размещаются на электронных площадках, может участвовать любой перевозчик. Условия установлены по объёмам, по техническому обеспечению перевозок, уровню профессиональной подготовки водителей, обеспечению безопасности пассажиров — всего порядка двадцати обязательных пунктов. Неотъемлемой частью государственных контрактов становятся расписания движения транспорта, утверждаемые муниципальными органами. Там указываются все показатели, на основании которых формируются лоты аукциона. Конкурс на выполнение госзаказа перевозок проводится ежеквартально, и один раз в год — конкурс на перевозку льготных категорий пассажиров. ■■■



## С нами надёжно!

«Почему моя фирма сотрудничает с такси ГОРОД? С ними удобно иметь дело, для юридических лиц предусмотрены выгодные тарифы и условия оплаты услуг. Но самое главное для моего бизнеса — это их надёжность!»

ТАКСИ  
**ГОРОД**

# 555-555



Практика последних лет показывает, что выполнить все требования, предъявляемые к перевозке пассажиров способны только крупные государственные автопредприятия. Все цены на перевозки по выполнению госзаказа утверждает департамент цен и тарифов. Это также, наряду с другими факторами влияет на то, что в пассажирских перевозках участвуют преимущественно государственные и муниципальные перевозчики (см. врезку).

#### ДВЕ СТОРОНЫ ЛЬГОТЫ

Проезд в общественном транспорте в Кузбассе считается сегодня одним из самых дешёвых в стране. По данным начальника управления планирования, учёта и анализа областного департамента транспорта и связи Марины Гнеденко, Кузбасс лидирует по предоставлению населению транспортных льгот, ими пользуются 34 категории пассажиров, большая часть которых имеет право льготный проезд на основании законов Кемеровской области. В соседних регионах количество льготных категорий не превышает 15. Кроме того, там ограничено количество льготных поездок, чего нет в Кузбассе. В резуль-

тате, средняя плата за проезд, которую получают автопредприятия (с учётом перевозки льготников) не превышает 6 рублей с одного пассажира. При этом себестоимость перевозок постоянно растёт, а тарифы на перевозку повышаются не чаще двух раз в год.

По данным департамента, льготные перевозки дотируются сейчас в размере 8 поездок по городу и 4 пригородных поездок в месяц на одного пассажира. Насколько эти дотации соответствуют количеству льготных перевозок, неизвестно. Точный учёт реального положения — до введения специальных транспортных карт — пока невозможен.

Увеличение цен на транспортные средства, запчасти к ним, горюче-смазочные материалы и постоянное отставание роста тарифов порождает своеобразный «замкнутый круг» для участников рынка пассажирских перевозок. По свидетельству специалистов-транспортников и самих перевозчиков, отставание тарифов от роста себестоимости перевозок значительно затрудняет как содержание хорошей материальной базы автопредприятий, так и её развитие. Это также делает рынок пассажир-

ских перевозок для частных перевозчиков менее привлекательным. Поддержание автотранспорта в надлежащем состоянии для небольших частных перевозчиков становится зачастую невозможным, и они уходят с рынка.

#### ВАРИАНТЫ ОБНОВЛЕНИЯ

Ещё одной постоянной проблемой автоперевозчиков продолжает оставаться техническое состояние парка и его обновление. Надо признать, что в этом плане Кемеровская область значительно продвинулась за счёт крупных бюджетных вложений. Для обеспечения автопредприятий и предприятий электротранспорта области в 2004 году была принята специальная программа «Оптимизация развития транспорта и связи». Её разработка и реализация началась в связи с тем, что состояние автопарка области уже не могло быть признано удовлетворительным — чрезвычайно изношенный транспорт перестал соответствовать требованиям к перевозкам пассажиров и их безопасности. Было принято решение начать обновление транспорта за счёт областного бюджета.

Ежегодно стали закупаться новые автобусы: в 2006 году было приобретено 139 новых автобусов разных марок, на следующий год — 195, в 2008 — 180. В 2009-2010 гг. областная программа получила поддержку дополнительной программы софинансирования из федерального бюджета. Федеральный центр решил оказать помощь регионам в решении проблемы обновления парка в кризисный период. Это позволило приобрести 108 автобусов в 2009 году и 97 в 2010.

В этом году подход к приобретению транспорта заметно изменился, доленое участие в покупке автобусов и трамваев приняли спонсоры из сферы частного бизнеса. За счёт их средств в рамках соглашений о социальном партнёрстве с администрацией было приобретено 105 единиц техники на общую сумму 403,7 млн рублей. Всего же в 2011 году на обновление общественного транспорта в регионе было направлено 684,6 млн рублей, что позволило приобрести 191 автобус и 7 трамваев (см. таблицу).

По мнению самих транспортников сегодня — после нескольких лет ежегодного обновления парка пассажирских перевозок — его состояние оценивается как хорошее, но оставаться в обновлении все равно нельзя, иначе обеспечивать безопасность и регулярность перевозок будет трудно. ■

## «ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»: ГОРОДСКОЙ БИЗНЕС РАСТЕТ ВМЕСТЕ С НАМИ!

*Сложные вопросы, связанные с ведением и становлением бизнеса, кемеровчане уже привыкли задавать в городском «Центре поддержки предпринимательства». Улица 9-е Января, дом 12 — здесь не только помогут найти теоретические ответы, но и предложат варианты практического решения проблем в бизнесе. Директор «Центра» Вадим Владимирович Назаров утверждает — бизнесменам, обратившимся за помощью, будут помогать «до победного».*

— Вадим Владимирович, уже несколько лет вы работаете по системе «одного окна». Как предприниматели относятся к такой форме организации работы?

— Для бизнесменов и желающих ими стать это очень удобно. В «Центре» поддержки мы стремимся сосредоточить все услуги, чтобы заявитель мог прийти к нам и получить все необходимое, при этом затратив минимальное количество времени. Например, чтобы решать вопросы кредитования, мы приняли решение открыть представительство двух банков. Кроме того, недавно открылось представительство Торгово-промышленной палаты, так как многие предприниматели желают попасть туда на консультацию, и чтобы бизнесмен не проделывал путь через весь город, мы предоставляем возможность разговора со специалистом палаты прямо у нас в «Центре».

— Расширение услуг — это ведь увеличение объема работы для «Центра». Как справляетесь с новыми сферами поддержки?

— Этот год мы провели продуктивно. Причем все, что мы открываем, все новые направления и обязанности, все проекты мы продолжаем реализовывать и при этом не увеличиваем штат сотрудников. Тем самым, не растут расходы госбюджета на содержание нашего «Центра» поддержки предпринимательства, но адресная помощь продолжает поступать к начинающим предпринимателям в увеличенном объеме и абсолютно бесплатно.

Например, в этом году мы подписали соглашение с четырьмя лизинговыми компаниями, включая и «Кузбасслизинг». Это было сделано потому, что не везде и не всегда предприниматель может получить финансовую поддержку, необходимую для покупки оборудования, машин, помещений для бизнеса. Наиболее удобный выход — лизинг. Лизинговые компании предоставляют сразу необходимое оборудование, и уже с помощью него бизнесмен зарабатывает деньги и окупает свое приобретение. Здесь идет и уменьшение процента выплат, в том числе. Это очень удобно, мы рассчитываем развивать это направление и дальше.



— Известно, что подобные центры созданы для сокращения административных барьеров при создании бизнеса. Имеют ли бизнесмены конкретную выгоду при обращении к вам?

— Главная наша цель — это сокращение материальных и временных затрат предпринимателей. Сотрудники нашего «Центра поддержки предпринимательства» организуют оформление документов и консультации по-прежнему бесплатно. Но если посчитать всё в денежном выражении, сотрудничая с нами, предприниматель экономит в год уже до 40 тысяч рублей. Для сравнения, еще в прошлом году сумма экономии составляла около 26 тысяч.

— Откуда берется такая сумма?

— Например, на коммерческом рынке перевод из жилого в нежилое помещение стоит от 50 тысяч, а у нас это бесплатно. Регистрация индивидуального предпринимательства оценивается в 2-3 тысячи рублей, с нашей помощью опять же все бесплатно. Кроме того, мы сами проводим процедуры регистрации. Предприниматель может только отдать документы и заниматься своими делами, а остальное за него делают наши специалисты.

— Недавно у вас открылся Клуб Бизнес-инноваторов. Для чего такое сообщество ученых образовалось именно в «Центре поддержки предпринимательства», как наука связана с бизнесом?

— Существует такая проблема — ученые, которые создают проекты, новые технологии, не знают, как их реализовать на непросто российском рынке. Кроме того, есть еще и предприниматели, которые прочно стоят на ногах и хотели бы и дальше развиваться, вкладывать инвестиции, разрабатывать новые инновационные направления, но у них нет этих идей. Чтобы это все объединить в единую рабочую структуру, создание Клуба Бизнес-инноваторов необходимо было в непосредственной близости со сферой предпринимательства. Кроме этого, мы выступаем гарантами неразглашения информации научного проекта и реализации идеи.

Помимо этого, наш Центр уже давно взаимодействует не только с научной, но и с другими направлениями: производства, транспорта, социальной сферы и отдыха горожан. В октябре этого года мы открыли после капитального ремонта единственную общественную баню в жилом районе Кедровка и наши предпринимателей, готовых развивать банный комплекс. Сейчас работа по этому проекту идет полным ходом, посетителей там всегда достаточно.

— Тогда если говорить в целом, как вы сами готовы оценить работу «Центра»?

— Я не хочу хвастаться, я надеюсь, что нас будут судить по делам. Еще год назад мы открыли муниципальный Центр бытовых услуг — он не только развился, но и предприниматели, арендующие там площадь, не уходят в тень, а продолжают расширяться. Далее — мы открыли несколько магазинов «Товары Кузбасса», где бизнесмены могут реализовать свою продукцию ниже рыночной на 10-15 %: благодаря льготной аренде стоимость продукта снижается. Кроме того, мы регулярно проводим ярмарки. То есть не только оказываем помощь в оформлении документов, но и реальную практическую поддержку товаропроизводителям и другим предпринимателям. Многие Центры не оказывают таких услуг, как в Кемерово, а дальше заявитель работает самостоятельно. Мы же с предпринимателями, как говорится, «до победного».

#### ПРИБРЕТЕНИЕ ТРАНСПОРТА В 2011 ГОДУ

(по состоянию на 16.11. 2011 года)

	Количество (единиц)	Сумма (млн руб.)
1 Приобретено, всего	198	684,6
2 Бюджетных средств, всего	93	280,9
3 в т.ч. по программе «Транспорт»	88	255,9
4 Спонсорских средств, всего	105	403,7
5 В т.ч. автобусы	98	326,5
6 «МАРТЭК»	10	15
7 Общее финансирование (более 60 спонсоров)	20	56,2
8 ОАО «Русский уголь»	10	53,8
9 ЗАО «НефтеХимСервис»	5	20,0
10 ЗАО «Распадская угольная компания»	10	30,5
11 ООО «Инвест-УглеСбыт»	3	10,2
12 ОАО «Кузбасская Топливная Компания»	3	6,0
13 СУЭК	7	22,6
14 ХК «Кузбассразрезуголь»	3	10,8
15 МПО «Кузбасс» УК «Заречная»	5	18,0
16 ХК «СДС Трейд»	8	60,4
18 «Северный Кузбасс»	3	5,0
19 Шахта «Анжерская-Южная»	3	7,1
20 «КОУЛ КЛЕРЕЧИ»	3	4,1
21 «Белон»	5	55,0
22 В т.ч. трамваи	7	77,0
23 ХК «Кузбассразрезуголь»	5	55,0
25 ХК «СДС»	2	22,0

Источник: администрация Кемеровской области



# С «БФК» ТЕПЛЕЕ И КОМФОРТНЕЙ



— Александр Владимирович, расскажите с какими итогами вы заканчиваете текущий год?

— Наша компания работает в трёх направлениях: это рынок домохозяйств (физические лица), дилерская сеть и корпоративные заказы, в основном на строительстве новых объектов либо реконструкции зданий.

На корпоративном рынке до конца 2011 года мы застеклили в общей сложности порядка 16-17 тысяч кв. метров, из которых 5 тысяч кв. метров в Кемерово и 11-12 тысяч кв. метров в Новокузнецке. На Юге Кузбасса показатели больше потому, что там мы работаем с таким крупным застройщиком как ЗАО Строительная компания «Южкузбасстрой».

Кроме того мы обеспечены заказами от других строительных компаний и учреждений в общей сложности до марта следующего года. Среди остеклённых нами объектов в Новокузнецке комплексная застройка микрорайона в квартале 45-46, 1-я городская больница, городской автовокзал. В Кемерово это три блок-секции 9-и этажного дома по улице Дружбы, 29 (генеральный подрядчик ООО СК Ремстройторг), 5-и этажное здание Управления федерального казначейства по Кемеровской области на проспекте Притомский. В пгт Польшаево - Школа-интернат № 23. Сейчас приступаем к остеклению в здании амбулаторного подразделения МЛПУ «Зональный перинатальный центр» в Новокузнецке, которое проводится в рамках капитального

*По результатам маркетинговых исследований, марка «БФК» является самой узнаваемой в столице Кузбасса. При этом доля рынка окон из ПВХ, занимаемая этой фирмой, в два раза превышает долю ближайших крупных конкурентов. О достижениях «БФК» в Кемеровской области и о том, что нового она готова предложить своим клиентам в ближайшем будущем рассказывает директор филиалов ЗАО «БФК» в г. Новокузнецк, г. Кемерово Александр Остроухов.*

ремонта по программе «Модернизация здравоохранения Кемеровской области на 2011-2012 годы».

В дилерском сегменте мы остеклили в 2011 году в общей сложности около 40 тысяч кв. метров. А на рынке домохозяйств — 30 тысяч кв. метров. Таким образом, в целом по показателям мы уже вышли на докризисный уровень и продолжаем развиваться дальше.

— На сегодняшний день «БФК» предлагает своим клиентам несколько вариантов окон из ПВХ. В чём их особенности, отличия?

— Мы постоянно анализируем, расширяем линейку своей продукции, и сегодня предлагаем три основных вида окон.

Окна «НордМастер» — самый

оптимальный для Сибири вариант и пользуется наибольшей популярностью. При изготовлении окон этой серии применяется 5-и камерная профильная система «VEKA Softline 70», резиновый утеплитель EPDM серого цвета и двухкамерный стеклопакет толщиной 40 мм. с ТОПом (теплоотражающим покрытием). Базовый вариант — окно «СибМастер» с 4-х камерным профилем и толщиной стеклопакета 32 мм. Для самых экономных клиентов — «Народное окно» с 3-х камерным профилем.

Для производства продукции используются только самые лучшие материалы и комплектующие: профиль немецкой компании VEKA — одного из ведущих производителей в мире (в этом профиле используется замкнутый армирующий контур, повышающий прочность окна и ка-



Жилые дома на пр. Строителей, г. Новокузнецк

чественный пластик толщиной 3мм); немецкая фурнитура фирмы ROTO (ведущий производитель в Европе); полированное стекло марки М-1. На свои изделия мы даём гарантию сроком до 10 лет. Причём гарантия предоставляется также на монтажные и отделочные работы.

— Ваша компания постоянно расширяет ассортимент услуг для своих клиентов. Что нового вы готовы предложить заказчикам в следующем году?

— Некоторые новинки у нас есть уже сейчас. Например, межкомнатная дверь из ПВХ «Аквадор». Она разработана для установки в учреждениях, где большая проходимость и имеются особые требования к влажности, износостойкости. Для коттеджной застройки мы предлагаем новую подъёмно-раздвижную дверь системы VEKA SLIDE, которая используется для остекления так называемых «французских балконов». Ещё одна наша новинка — это рулонные москитные сетки.

На корпоративном рынке мы предлагаем комплексный подход к



Здание Управления федерального казначейства, г. Кемерово

фасаду здания. То есть проводим не только остекление, а еще и монтаж навесных вентилируемых фасадов (НВФ). Для застройщика комплексный подход очень удобен, так как договор на разные виды работ заключается с одной организацией. Тем более, что в данном случае «БФК» берёт на себя все работы от расчётов, проектных решений до воплощения идеи в жизнь.

Компания постоянно стремится быть лучшей в своей отрасли. Мы никогда не останавливаемся на достигнутом. Изучая лучший мировой опыт, внедряя его на собственном производстве, мы всегда помним о своих клиентах и делаем всё возможное для того, чтобы полностью удовлетворять их потребности.

рёт на себя все работы от расчётов, проектных решений до воплощения идеи в жизнь.

Жилой комплекс Корона по ул. Кирова, г. Новосибирск



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

Кемерово, ул. 50 лет Октября, 13; б-р Строителей, 22, тел.: (3842) 58-30-30

Новокузнецк, ул. Metallургов, 48, тел.: (3843) 99-12-12

partner@bfc.ru, www.bfc.ru

Производственная группа БФК работает на рынке светопрозрачных конструкций с 1995 года.

В состав ПГ БФК входят:

**БФК** — производство, монтаж и сервисное обслуживание пластиковых окон;

**БФК-Эксперт** — комплексное обслуживание строительных компаний;

**БФК-Персона** — обслуживание рынка малоэтажного строительства;

**БФК-Экструзия** — производство отделочных материалов из жесткого ПВХ;

**БФК сегодня** — это две производственные площадки — в Новосибирске и Красноярске. Общая площадь производства более 30 000 кв.м. Производственные мощности, после очередного этапа модернизации, позволяют производить около 1 млн кв.м. ПВХ изделий в год.

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

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

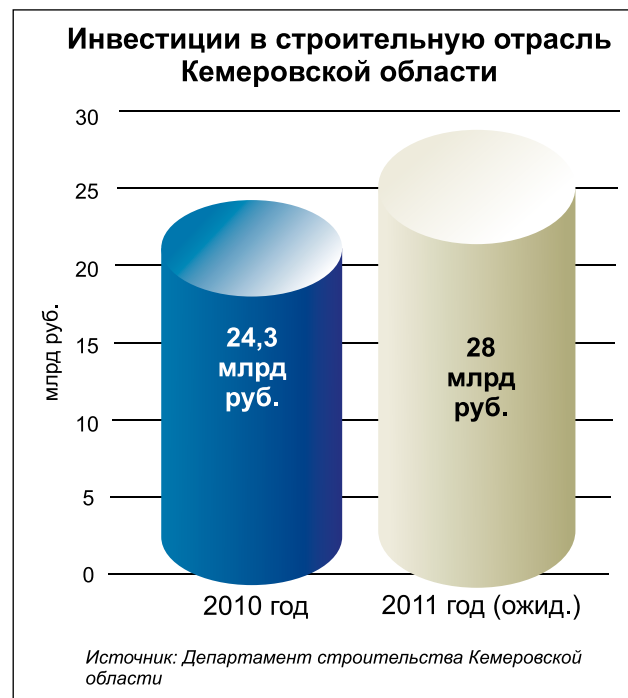




По итогам 2011 года в Кемеровской области ожидается ввод в строй 1,1 млн кв. метров нового жилья, при этом увеличится доля многоквартирных домов

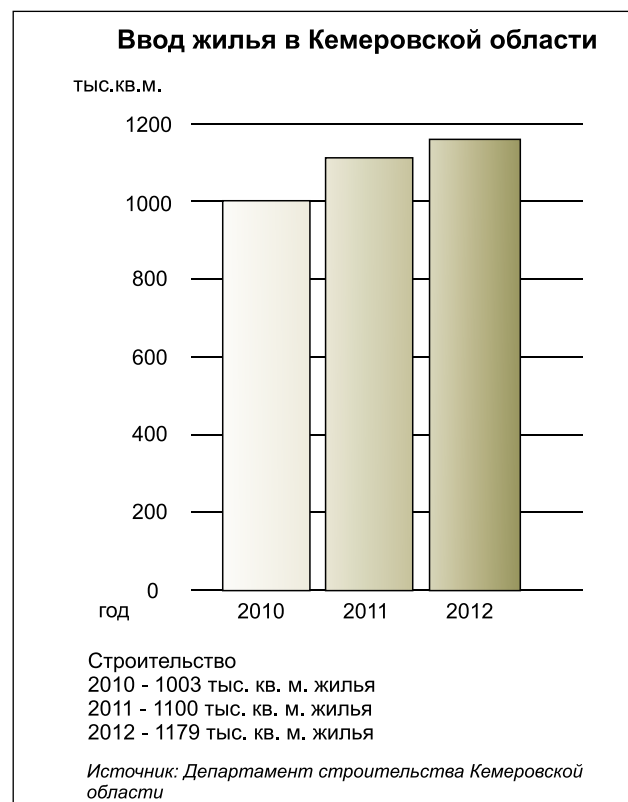
## ЗАСТРОИТЬ И ЗАСЕЛИТЬ

По итогам 2011 года жилищное строительство в Кемеровской области вырастет — ожидается ввод в строй 1,1 млн кв. метров нового жилья. При этом увеличится доля многоквартирных домов, а процент малоэтажной застройки будет примерно на уровне 2010 года. Участники рынка неоднозначны в оценке ситуации, сложившейся в строительстве, а вот что касается потребительского спроса на жильё, то в этом году он показал уверенный рост, хотя ещё и не достиг докризисного уровня. В 2012 году власти региона рассчитывают увеличить ввод жилья на 7% до 1179 тыс. кв. метров, из них 53%, или 625 тыс. кв. метров составит малоэтажное жильё.



### НА МИЛЛИОННОМ РУБЕЖЕ

Начиная с 2007 года, строительные компании Кузбасса ежегодно вводят в эксплуатацию более 1 млн кв. метров жилья. В прошлом году, вопреки «простоя» рынка недвижимости, серьёзного отставания от плана не было и к концу декабря было построено 1003 тыс. кв. метров. Что касается этого года, то, как ожидается, будет введено в эксплуатацию 1,1 млн кв. метров и, соответственно, рост составит примерно 10%. Традиционно более активно строительство шло в крупных городах, в Кемерове и Новокузнецке, а также в Прокопьевске, Берёзовском, Кемеровском и Новокузнецком районах. В этом году не произо-



СОВРЕМЕННЫЕ  
**СИСТЕМЫ  
ОЧИСТКИ  
ВОДЫ**

## СИБГИДРОТЕХ

Работает на рынке Кузбасса с 1998 года. Направление деятельности компании: монтаж современных системы очистки воды:

- промышленного, частного назначения
- оборотного водоснабжения автомоечных комплексов
- бассейнов

**Компания производит:**

- разработку технологических схем
- проектное сопровождение
- поставку и монтаж оборудования
- гарантийное и сервисное обслуживание

**Все виды деятельности лицензированы, оборудование и материалы сертифицированы.**

Компания «Сибгидротех» по желанию заказчика может производить отдельные виды работ, по поставке и/или монтажу оборудования, также способна произвести полный комплекс работ «под ключ». Осуществляет сборку-монтаж мобильных систем для очистки воды с природных источников, строительство бассейнов под ключ без привлечения сторонних строительных организаций.

Производит поставки комплектующих / запасных частей систем водоподготовки, средства по уходу за водой бассейна, гидроизоляционные материалы, профессиональные материалы для облицовки бассейнов, мозаику произ-во Китая.

### НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КЕМЕРОВО ПО ГИДРОИЗОЛЯЦИИ КРОВЕЛЬ КРЫШ, ФУНДАМЕНТОВ

Компания ООО «Сибгидротех» является официальным дилером компании «Ликвид Раббер», лидера по поставкам в Россию гидроизоляционных материалов от ведущих мировых производителей.

Новая технология гидроизоляции представляет собой передовую технологию бесшовного мембранного напыления, разработана она и впервые применена в Канаде, где климатические условия близки к климату Сибири. Гидроизоляционный слой при нанесении образует оболочку, которая обладает уникальными физическими свойствами, благодаря которым изделие сохраняет прочность и остается неизменным более 20 лет даже в жестких климатических условиях.

Наша компания предоставляет самые низкие цены в Кузбассе, обращайтесь, будем рады видеть и Вас в числе наших Клиентов!

**Будем рады видеть и Вас в числе наших Клиентов!**

Кемерово, ул. Совхозная 151А, офис 9,  
тел./факс: 8 (384-2) 34-94-25;  
E-mail: megalit42@mail.ru







класса набирает обороты и по итогам года составит не менее 40% от общего ввода». Увеличение доли малогабаритных квартир предусмотрено и в комплексной программе «Развитие жилищного строительства в Кемеровской области». Согласно ей, к 2015 году число таких квартир составит 60%. «Такое жильё, с одной стороны, отвечает всем требованиям энергоэффективности и экологичности, а с другой – более доступно для среднестатистического покупателя», — отмечает Андрей Кравченко. Кстати, в этом году в регионе также продолжилось строительство доходных домов. Первое «коммерческое» жильё по найму появилось в Новокузнецке в 2009 году. Сегодня возведено уже пять подобных объектов, из них три — в южной столице Кузбасса, по одному в Прокопьевске и в Кемерове. В следующем году доходные дома планируют построить в Анжеро-Судженске, Ленинске-Кузнецком и Юрге.

### ВРЕМЯ ПОКУПОК

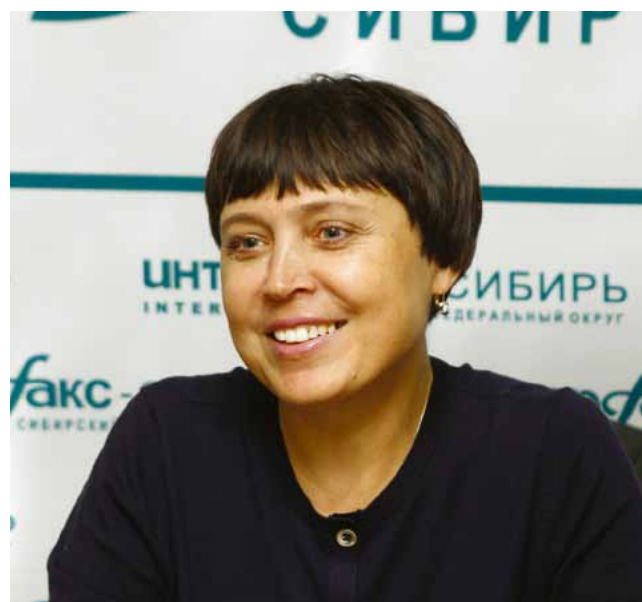
Что касается покупательского спроса, то, как рассказывает президент Некоммерческого партнёрства «Риэлторы Кузбасса», гендиректор агентства недвижимости «Панacea» Наталья Корчуганова, в Кемерове в этом году он вырос в среднем на 30%, причём и на квартиры стандартных застроек, и на так называемое элитное жильё. По её данным, интерес кемеровчан в первую очередь был сосредоточен на рынке первичного жилья. При этом, квартиры покупались как с использованием заёмных средств, так и с помощью рассрочки и за полный наличный расчёт, которым расплачивается лишь пятая часть от общего числа желающих приобрести жильё. А вот на вторичном рынке большую часть составили кредитные деньги. «До середины года стоимость квартир особо не менялась и была на уровне 2010-го, однако во втором полугодии колебания в цене стали заметны, причём, практически ежедневно на



Заселении 14-этажного «доходного» дома в Центральном районе Новокузнецка в конце ноября 2011г.

100-200-300 рублей за квадратный метр, потом 1-2%. В итоге к концу месяца набиралось 10-15% и так до настоящего времени», — говорит Наталья Корчуганова, уточняя, что рост по итогам года у некоторых застройщиков составит порядка 30%.

По оценке Вячеслава Долгих, увеличение цен на первичном рынке связано как с растущим спросом, подогретым более доступной ипотекой и активными рекламными компаниями, так и с удорожанием строительных материалов. При этом, уточняет он, реальные цены от заявленных отличаются чаще всего на рынке вторичного жилья. «Застройщики, как правило, устанавливают твёрдые цены и работают с небольшой рентабельностью. Всё это не позволяет значительно варьировать стоимость. Иногда продавцы «грешат» обещанием низкой цены в рекламе: фак-



По словам Натальи Корчугановой, рост цен по итогам года у некоторых застройщиков составит порядка 30%

тически заявляют такую, по которой в продаже квартиру не приобретёшь. Однако покупателя сейчас трудно этим зацепить, он обычно обходит всех застройщиков и скрупулезно выбирает», — рассказывает он, подчёркивая, что недостоверная реклама только портит отношение покупателя к застройщику.

Вслед за первичным рынком, цены на жильё стали поднимать и собственники вторичного жилья. В первую очередь в стоимости подросли кемеровские «гостинки». Так, например, если в январе комнату гостиничного типа (КГТ) в 12 кв. метров можно было купить за 650 тыс. рублей, то в ноябре уже за 800-850 тысяч, а цена за комнату в 18 кв. метров выросла с 850 тысяч до 1 миллиона. После «гостинки» на вторичном рынке увеличились цены на однокомнатные, а затем и на трехкомнатные квартиры. К примеру, стоимость последних в начале года составляла 2,4 млн рублей, в ноябре — порядка 3 миллионов. «Сегодня у тех, кто желает улучшить условия проживания, есть реальная возможность это сделать. Так, владельцы однокомнатных квартир могут перейти с небольшой доплатой в двухкомнатные: разница между ними примерно в 150-200 тысяч, из «гостинки» можно переехать в новострой», — подвела итог гендиректор агентства.

Между тем, как считает Вячеслав Долгих, тенденции роста цен на вторичном рынке не совсем понятны: «Предпосылки для этого никаких нет. Дома ветшают с каждым годом, их качественные характеристики ухудшаются, а коммунальные затраты только растут». По его мнению, в этом случае имеет место «чисто спекулятивный интерес, подогреваемый отчасти агентствами недвижимости, когда одну и ту же квартиру продают несколько агентов, и каждый пытается получить весьма приличные комиссионные за реализованную квартиру — от 50 до 100 тыс. рублей». Продавцы часто хотят избавиться от старого жилья и переехать в новое. «Понятен интерес продать дороже свою «хрущёвку», и с небольшой добавкой средств купить новое более комфортное, просторное жильё», — полагает он.

Что касается 2012 года, то, по мнению Натальи Корчугановой, тенденция к росту сохранится. «На первичном рынке по-прежнему будет пользоваться спросом построенное или в очень высокой степени готовности жильё. Недостроенные дома и сегодня не очень популярны, даже от авторитетных застройщиков», — говорит она. Кроме того, по её мнению, подрастут в цене и двухкомнатные квартиры на



Лесная Поляна  
ГОРОД - СПУТНИК



Безусловно, одним из крупных проектов застройки «Промстрой» является строительство города-спутника «Лесная Поляна», начатое в 2007 году. Напомним, что на площади 1,6 тыс.га планируется построить 8 микрорайонов, где будет представлено жильё для семей с разным уровнем доходов и создание современной социальной и деловой инфраструктуры. В этом году строители «Лесной Поляны» сдали в эксплуатацию 32,5 тыс. кв. метров, увеличив таким образом жилой фонд до 150 тыс. кв. метров. Что касается его структуры, то, как рассказывает руководитель центра продаж «Лесная поляна» Александр Савостьянов, большая его часть — 68% — многоквартирное жильё, в том числе и квартиры по «Губернаторской программе» 20% приходится на индивидуальные дома (коттеджи), остальная часть — блокированные дома и таунхаусы.



Водяная мельница. Жилой комплекс «Лесная Сказка»

Если остановиться подробнее на объектах застройки города-спутника, то в этом году была введена вторая очередь проспекта Весеннего (одна из центральных улиц I микрорайона). Так, здесь бы сдан первый многоквартирный дом жилого комплекса «Лесная Сказка». В строении, возведенном по монолитно-кирпичной технологии, установлена приточно-вытяжная вентиляция, которая обеспечивает трехкратный обмен воздуха. При этом, с помощью специальных фильтров воздух обеспыливается, а в зимнее время еще и подогревается. Кроме того, в домах есть теплая парковка. Вход в парковку обеспечен из каждого подъезда, что добавляет комфорта жильцам домов. «Использование этих технологий, конечно, удорожает нам, как застройщику проект, но является абсолютным преимуществом для жителей: фактически квартиры этого комплекса относятся к бизнес-сегменту, но представлены по цене эконом-класса», — отмечает Александр Савостьянов. Кстати, благодаря свободной планировке квартиры можно объединять в рамках одной площади до 280 кв.метров. Отдельного внимания заслуживает и особый подход к ландшафтному дизайну внутренних дворов, полностью закрытых от автотранспорта, что делает пребывание там детей более безопасным. На внутривдворовой территории расположились детские площадки, дорожки, мо-

## «ПРОМСТРОЙ»: СТАБИЛЬНОСТЬ И РАЗВИТИЕ

АСО «Промстрой», одна из крупнейших строительных компаний Кузбасса, успешно завершила 2011 год, как и в целом региональный рынок строительства, введя в строй 49,5 тыс. кв. метров. Компания продолжила развитие уникального проекта город-спутник «Лесная Поляна», жилых комплексов «Каравелла» и «Мегаполис», а также бизнес-центра «Маяк-Плаза». В будущем году АСО «Промстрой» планирует увеличить ввод жилья до 53,5 тыс.кв.метров.

стики, ручей, водяная мельница и т.д. В перспективе в «Лесной сказке» появятся еще 2 дома. Кроме того, в городе-спутнике продолжается строительство индивидуальных домов.

Активное развитие жилого комплекса «Лесной поляны», конечно, предусматривает и ежегодное появление новых объектов инфраструктуры. Так, в этом году открылся торговый центр, большой супермаркет, ресторан. Создавая максимально комфортные условия для жителей города-спутника, а также их гостей, решаются, в том числе, вопросы транспортной доступности: список автобусных рейсов до города-спутника пополнился еще одним маршрутом. Что касается организации мест отдыха, то в будущем году здесь откроется уникальный городской парк, который будет располагаться на проспекте Весенний I микрорайона. Без внимания не останутся и любители активного отдыха: в «Лесной сказке» создадут площадку для снегоходов.

Говоря о перспективах развития «Лесной Поляны», руководитель центра продаж отмечает, что в 2012 году планируется увеличить ввод жилья до 40 тыс. кв. метров. В частности, продолжится начатое в этом году строительство 3 микрорайона, где планируется сдача первого многоквартирного дома, а так же будет открыт второй для города-спутника детский сад и начнут проектные работы по строительству поликлиники.

При этом, если в 2011 году город-спутник пополнился на 370 семей, в следующем году планируется заселить 420 семей.



Проспект Весенний. Жилой комплекс «Лесная Сказка»

Подводя итоги года, Александр Савостьянов отметил, что компания «Промстрой» продолжила развитие жилого комплекса «Каравелла» в Центральной районе Кемерово. Здесь на Притомской набережной расположено три многоквартирных дома, еще столько же компания планирует сдать в 2012-13гг. Кроме того, началось строительство еще одного, четвертого многоквартирного дома в жилом комплексе «Мегаполис» в Ленинском районе, который сегодня состоит из 3 многоквартирных домов и 120 таунхаусов. Также помимо жилых объектов «Промстрой» продолжает работать и в секторе коммерческой недвижимости и в следующем году введет в строй бизнес-центр «Маяк-Плаза» площадью 17 тыс. кв. метров.



вторичном рынке. Вячеслав Долгих солидарен с мнением, что цены в 2012 году продолжат свой рост. Среди причин он назвал увеличение стоимости сырья и энергоносителей (в частности, акциз на топливо) как для производителей стройматериалов, так и у застройщиков. Между тем, как и всегда, рынок недвижимости во многом будет зависеть от экономической ситуации в стране и за границей. «Сегодня интерес к недвижимости подогрели цены, сложившиеся на рынке в начале года, и хорошие процентные ставки на ипотечные кредиты, — поясняет президент НП «Риэлторы Кузбасс». — Однако к докризисному уровню количество сделок купли-продажи ещё не вернулось».

#### ВОССТАНОВЛЕНИЕ ИПОТЕКИ

О том, что рынок ипотечного кредитования Кемеровской области, как и в целом России, продолжает активно восстанавливаться говорит и директор ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области» (АИЖК КО) Юлия Шматок. «Растёт число выданных ипотечных кредитов, снизились ставки, появились более лояльные условия кредитования для заемщиков. Банки стали учитывать специфические запросы клиентов: одни предлагают сразу несколько ипотечных программ на покупку недвижимости, другие активно кредитуют альтернативные сделки, третьи расширяют перечень объектов кредитования, — перечисляет она. — Так что для людей, которые могли себе позволить, но откладывали покупку недвижимости, сейчас открыто много новых возможностей. Можно сказать, что рынок жилья достиг определенного баланса между спросом и предложением». В этом году наиболее активно предлагали рынку свои ипотечные продукты государственные банки — ВТБ 24, Сбербанк, Газпромбанк.

Что касается собственно работы АИЖК КО, то по сравнению с прошлым годом оно сократило выдачу займов: за январь-ноябрь 2011 года 1047 займов на 950 млн рублей по сравнению с 1253 займами на 1,12 млрд рублей. Как поясняет Юлия Шматок, снижение объёмов кредитования по федеральной ипотечной программе было предсказуемо и соответствует «Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 года». «Доля на рынке ипотечного жилищного кредитования группы компаний АИЖК меняется в зависимости от состояния рынка. В периоды устойчивого развития эта доля снижается, а в периоды кризисов, когда требуется дополнительная поддержка рынка, эта доля может возрастать. Именно это мы и наблюдали в кризисный период, когда большинство банков

#### Более 15% жилья в России покупается по ипотечным кредитам

В 2011 году более 15% жилья в России покупается с помощью ипотеки, сообщил министр регионального развития России Виктор Басаргин на российском инвестиционно-строительном форуме.

«Сегодня более 15% всех сделок на рынке жилья совершается с использованием ипотечных кредитов. Это вдвое больше чем пять лет назад», — сказал глава Минрегиона. По предварительным данным их общий объём за 11 месяцев текущего года приближается к 540 млрд рублей, пояснил он.

Басаргин отметил, что если в прошлом году зарегистрировано 2,4 млн сделок на основании договоров купли-продажи жилых помещений против 1,5 млн в 2009 году (рост — на 58,1%). В текущем году тенденция к росту числа сделок сохраняется. То есть растёт оборачиваемость средств. «К настоящему времени доля населения, способного приобрести жилье с помощью собственных и заемных средств возросла до 20%. И это залог платежеспособного спроса на будущее», — резюмировал Виктор Басаргин.

Источник: ИА REGNUM



Юлия Шматок: «Банки стали учитывать специфические запросы клиентов: одни предлагают сразу несколько ипотечных программ на покупку недвижимости, другие активно кредитуют альтернативные сделки, третьи расширяют перечень объектов кредитования»

свернули ипотечные программы, а те, кто остался, подняли процентные ставки на такой высокий уровень, что ипотека вообще стала недоступна. Тогда наши объемы кредитования постоянно росли, а доля АИЖК КО на рынке ипотечного жилищного кредитования Кемеровской области превышала 30%», — рассказывает она.

Снижение процентных ставок по федеральной ипотечной программе началось с четвертого квартала 2009 года, и в 2010 году АИЖК удерживало самую низкую процентную ставку по ипотеке, чем задавало ориентир для других участников рынка. «Такая политика оживила конкуренцию среди банков и вновь положила начало процессу либерализации условий выдачи ипотечных кредитов», — считает представитель АИЖК. По её данным, в июле этого года ставки по займам федеральной ипотечной программы были снижены на 0,9-2,6%. «Таким образом, ставки оказались в диапазоне от 7,9 до 12%, а у отдельных категорий заемщиков появилась возможность получить ипотеку под 6,4%, что стало беспрецедентным предложением для ипотечного рынка», — добавляет Юлия Шматок.

#### ПЛОЩАДКИ ДЛЯ МАЛОЭТАЖКИ

Если обратиться к строительству малоэтажного жилья, идею которого активно продвигают как власти, так и некоторые застройщики, то на его долю в этом году пришлось 52% от общего ввода. Взяв в приоритет комплексное освоение территорий, регион определил 30 площадок под малоэтажку, половина из которых уже осваиваются. «Мы окончательно перешли от точечной к комплексной застройке. Безусловно, такой подход позволяет более качественно развивать инфраструктуру», — говорит Андрей Кравченко. Среди масштабных проектов этого года, учитывая кемеровский район «Лесная Поляна», он назвал поселок «Маленькая Италия» в Кемеровском районе, «Черемушки» в Березовском, «Горняк» в Киселёвске. При этом, как уверяют власти, в следующем году будут осваиваться и другие территории. В частности, квартал «Сосновый» в Белово, малоэтажная застройка в посёлке Малиновка в Калтане, посёлок Лапшиновка недалеко от Ленинск-Кузнецкого, поселок на 55 коттеджей в Мысках, микрорайон III»

## ЗАВОД СИБИТ: ЗАЛОГ ПРОЧНОСТИ ВАШЕГО ДОМА

Завод «СИБИТ» (входит в состав ОАО «Главновосибирскстрой»), крупнейший за Уралом производитель автоклавного газобетона, завершает 2011 год с ростом производства примерно на четверть. Как и всегда, завод гарантирует традиционно высокое качество продукции, модернизируя производство и совершенствуя процесс транспортировки. Как отмечают в компании, сегодня газобетон все чаще привлекает внимание застройщиков и это неудивительно, ведь он позволяет, с одной стороны, сделать строительство экономически более выгодным, а с другой — возводить максимально комфортные для жизни и работы объекты.

Технология производства автоклавного бетона по своей сути довольно консервативна и не дает возможности менять сам процесс или его составляющие. При этом, если и привносятся новшества, то в основном они касаются «шлифовки», например, отбора сырья, его помола или температурных режимов. С другой стороны само производство может быть и должно максимально улучшаться, поэтому на заводе «СИБИТ» полным ходом идет модернизация. Так, в этом году было установлено новое упаковочное оборудование во 2 цехе: применяемую здесь бандажную ленту заменили на более современную стрейч-худ пленку. Что касается 1 цеха, то здесь процесс обновления стартует уже в начале следующего года. Кроме того, была проведена предварительная работа по подготовке завода к установке дополнительного автоклава, и начиная со следующего года, он приступит к работе. Таким образом, за счет системного обновления удалось увеличить объемы производства и постепенно выйти на проектные мощности. «Как следствие, увеличенные объемы выпуска продукции обеспечили выход на новые рынки, в частности, активные поставки были на Дальний восток, Приморский край, из северных регионов — в Ханты-Мансийский автономный округ. В целом по итогам года рост выпуска продукции составил примерно 25%», — рассказывает начальник отдела технического сопровождения Максим Лихтарович. Плюс ко всему, свою роль сыграл и новый способ отгрузки и доставки. В частности, транспортировка по железной дороге осуществ-



Процесс выгрузки готового газобетона СИБИТ из автоклава



лялась в закрытых вагонах, что позволило компании оптимизировать затраты. В этом году также выросли объемы продукции, отправляемые по реке баржами. Между тем, безусловно, самым главным фактором роста остается высокое качество выпускаемой продукции СИБИТ, которое достигается благодаря работе высококлассных специалистов. Кстати, в этом году завод подтвердил систему менеджмента качества по международному стандарту ISO 9001:2000.

#### ПРИМЕРНЫЙ МАТЕРИАЛ

Интерес к использованию автоклавного газобетона, как одного из самых передовых строительных материалов, растет с каждым годом. К примеру, в Польше его доля в общем объеме составляет порядка 60-70%. «В разных регионах Сибири мы сохраняем долю от 15 до 30%, при этом в Новосибирске — ближе к 40-50%», — уточняет Максим Лихтарович. Растущая популярность газобетона вполне закономерна, ведь он обладает целым набором качеств важных как для застройщика, так и потребителя, качеств. В частности, исключительной теплоизоляцией. «Это позволяет экономить средства на обслуживание дома зимой и экономить электроэнергию на охлаждение летом. К слову сказать, количество затрат на последнее в три раза больше, чем на отопление», — добавил начальник отдела. Среди других полезных качеств этого стройматериала можно назвать его высокий предел огнестойкости: он защищает жильца дома, например, от пожара

в соседней квартире. Плюс ко всему, постройки из газобетона практически не нуждаются в кондиционировании. По своим характеристикам этот материал приближен к дереву: он «дышит» и тем самым обеспечивает благоприятный климат в помещении. А учитывая то, что газобетон СИБИТ изготовлен из природных минералов без применения химических добавок, он является еще и экологичным. Что касается непосредственно работы с ним, то тут строители могут в полной мере оценить практичность этого материала: он хорошо обрабатывается простейшими инструментами, пилится, сверлится и т.д. Как отметил представитель завода, Кузбасс — один из передовых регионов Сибири, использовавший газобетон СИБИТ при комплексном строительстве малоэтажных домов еще в 1995-97 годах (например, Греческая деревня).



#### Адрес завода «СИБИТ»:

630041, г.Новосибирск, ул. 2-ая Станционная, 52а.

#### Отдел продаж:

(383) 325-1-005 - физ.лица,  
(383) 3-503-597 - юр.лица.

#### Региональное представительство:

г. Новокузнецк,  
ул. Кирзаводская, 6,  
(3843) 60-10-69.

www.sibyt.ru





На долю малоэтажного строительства жилья, идею которого активно продвигают как власти, так и некоторые застройщики, в этом году пришлось 52% от общего ввода

малоэтажной застройки «Солнечный-2» в Юрге.

Как отмечают риэлторы, среди загородных домов всё чаще стали пользоваться спросом коттеджи небольшой площади — в среднем 130-150 квадратов и максимум до 180-200, что во многом обусловлено особенностями их эксплуатации — затратами на отопление, освещение, уборку снега и т.д. Что касается цены, то в этом году она почти не изменилась. При этом, как отмечает Наталья Корчуганова, стоимость загородного дома оставалась стабильной и в кризис, и до него особо не росла. По её данным, сегодня средняя цена загородного коттеджа составляет 25-30 тысяч рублей за квадратный метр, в тоже самое время есть предложения и 50 тыс. рублей за квадрат.

Подводя итог жилищного строительства, стоит отметить, что, к сожалению, в 2011 году строительные компании по-прежнему сталкивались с проблемами долгого оформления проектной и разрешительной документации. «Здесь ничего не изменилось, как было сложно, так и осталось», — резюмировал гендиректор «Проград» Евгений Мордовин. Кроме того, более активному освоению территории мешает и неподготовленность площадок. «Как пра-

вило, земельные участки идут без инженерных сетей. Затраты на их проведение для застройщика будет составлять 30% от всей стоимости жилья», — говорит Павел Панов. Государственная власть, в частности, надзорные органы отмечает, что строительные компании чаще нарушают отраслевые нормы, требования проектной документации и т.п. (см. врезку).

#### КОММЕРЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТЬ

Если обратиться к рынку коммерческой недвижимости, то в этом году здесь особых изменений участники рынка не отмечают. Он подвергается воздействию разных экономических сил — потребительского спроса, и спроса со стороны бизнеса, в основном, малого и среднего, предложения застройщиков и банков — держателей залогов, регионального налогового законодательства и многих других. Результат не всегда отражает общие тенденции в экономике. На фоне, казалось бы, устойчивого роста в промышленности, розничной торговле и жилищном строительстве, в региональном секторе коммерческой недвижимости не

## АНДРЕЙ КОЛИСНИЧЕНКО: «ПОКУПАТЕЛИ УСТАЛИ ЭКОНОМИТЬ»

От того насколько строительные материалы востребованы у профессиональных строителей, можно судить о положении дел в строительной отрасли в целом. Спрос на эти же товары у розничных покупателей свидетельствует об уровне благосостояния граждан и экономическом положении региона. Эксперты отмечают, что в 2011 году жители Кузбасса демонстрируют увеличение покупательской активности в отношении товаров для строительства и ремонта. О том, как крупные региональные игроки по продажам строительного отделочных материалов выстраивают свою политику и оценивают рынок, журналу «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг» рассказал коммерческий директор группы компаний Стройкомплект Андрей КОЛИСНИЧЕНКО.



— Андрей Валериевич, ваша компания работает в двух направлениях: оптовом и розничном. Как изменилось потребительское поведение ваших клиентов и покупателей, особенно, если сравнивать с до- и посткризисным периодом? Как, в связи с этими изменениями корректируется ассортимент?

— Под управлением группы компаний Стройкомплект находится розничная сеть «Большой ремонт» и базы строительной комплектации. Начну с розницы. В 2011 году наша сеть показала значительный рост объёмов продаж по отношению к предыдущему году, при этом в сезон показатели большинства филиалов превысили докризисный уровень. Покупательская активность стала значительно выше. Это свидетельствует о том, что зарабатываемых денег гражданам стало хватать не только на первоочередные нужды: продукты, обязательные платежи, но и на товары, предназначенные для ремонта и создания комфортных условий. К характерным особенностям этого года можно отнести и постепенное смещение спроса от товаров эконом-класса, которые были востребованы в кризисные годы, к товарам среднего и бизнес-ценовых сегментов. Покупатели, которые устали экономить, готовы приобретать более дорогие материалы, отличающиеся от дешёвых аналогов высокими потребительскими свойствами, качеством, сроком службы.

Что касается оптового направления. К сожалению, строительных площадок, на которых кипит работа, в области не так много, как хотелось бы. Интересы оптовых клиентов по-прежнему сосредоточены на товарах среднего и эконом-классов. В начале года мы планировали прирост, но рынок не дал таких возможностей.

— Как вы выстраиваете ассортиментную политику компании, какие факторы учитываете при формировании ассортимента?

— Отмечу, что формирование ассортимента — это командная игра. Работает вся компания. Ключевую роль играют категорийные менеджеры, которые управляют закреплённой за ними товарной категорией. Пропуская прописные истины в сфере управления ассортиментом, скажу следующее. Для того чтобы на полках и стеллажах магазинов «Большой ремонт» своевременно появился востребованный и конкурентоспособный товар, необходимо соблюдать несколько основных моментов. Во-первых, чётко понимать, кто наш покупатель. Целевая аудитория в каждом городе присутствия магазинов «Большой ремонт» имеет свои особенности. Так, например, портрет междуреченского покупателя совершенно отличен от кемеровского. Это значит, что ассортиментное предложение для каждого филиала мы формируем индивидуально. Второе — для того чтобы быть в тренде и на пике «строительной моды», обязательно необходимо посещать специализированные выставки — региональные, российские и зарубежные. Оценивая новинки, которые предлагает рынок, и принимая решения о вводе товаров в ассортимент, важно учитывать все нюансы и характерные особенности родного региона. Например, у сибиряков вкусы в области декора отличаются от предпочтений покупателей противоположной части нашей страны. Яркий пример — обои. Декоративные покрытия пастельных и бежевых тонов со спокойным рисунком у нас намного популярней чем, скажем, материалы с ярким орнаментом или обои зеленого цвета, которые выбирают для оформления интерьера жители юга России. Но иногда нам всё

же приходится брать на себя функции проводника и приучать покупателей к новым тенденциям. Например, в следующем году мы планируем значительно расширить ассортимент декоративных фактурных красок. Использование этого вида покрытий — один из последних трендов Европы и центральных регионов России. И хотя на сегодняшний день массового спроса на данную продукцию нет, мы прогнозируем и фактически сами формируем спрос. Находясь на достаточно конкурентном рынке, мы постоянно отслеживаем и анализируем работу тех, кто занимается продажей строительного отделочных материалов в разных форматах. Отмечу, что DIY-сети априори предоставляют полный спектр товаров для строительства, ремонта и отделки, но каждая сильна в чём-то своём. Так, у кого-то фишка напольные покрытия, кто-то из игроков интересней представлен в сервисах. На сегодняшний день мы в более выигрышном положении по материалам для декорации. А одна из задач, которая стоит перед нами — это улучшение качества и расширение спектра предоставляемых дополнительных услуг и сервисов.

— В этом году ваша розничная сеть стала богаче на один магазин: летом в Кемерово был открыт гипермаркет «Большой ремонт». Как формировался ассортимент этого проекта?

— В связи с тем, что площадь открытого гипермаркета 8,5 тыс. кв. м, и он является самым большим магазином сети, естественно ассортимент представленных в нём товаров и брендов значительно превышает количество товарных позиций, которые у нас были раньше. В настоящий момент в гипермаркете порядка 40 тыс. наименований товаров. Увеличение числа ассортиментных позиций произошло как за счёт введения новых товарных групп, например живых растений, текстиля, товаров для хобби, так и за счёт значительного расширения традиционного для DIY ассортимента. Также существенная работа была проведена по насыщению магазина сезонными товарами, товарами для дома и оформления интерьера. Работая над проектом по запуску нового магазина, мы скорректировали принципы в работе с поставщиками. Компания активно налаживает сотрудничество непосредственно с производителями, что по максимуму исключает число посредников. Такой подход позволяет формировать нам достаточно привлекательные цены на товары, представленные в нашей сети.

— Если говорить об итогах этого года, какое достижение Вы считаете главным для компании и что вы планируете добиться в следующем году?

— Безусловно, одно из главных достижений 2011 года для компании — это открытие нового гипермаркета «Большой ремонт». Также можно говорить о серьёзном приросте товарооборота в сети по отношению к 2010 году, причём это увеличение произошло не только с появлением в активах компании нового магазина. Основную роль сыграли оперативно-управленческие решения.

Что касается планов. Компания, как и прежде, будет придерживаться стратегии развития розничного направления, нам по-прежнему интересна не только Сибирь, но и другие регионы.

группа компаний  
**СТРОЙКОМПЛЕКТ**

г. Кемерово, ул. Красноармейская, 8, тел: (3842) 48-88-88,  
E-mail: stroykomplekt@stkem.ru

#### Эффект проверки

В этом году по требованиям инспекции государственного строительного надзора Кемеровской области были устранены более 990 нарушений. Как рассказывает первый заместитель начальника инспекции Лариса Пушкарева, среди нарушений чаще всего встречаются проведение строительных работ или реконструкции объектов капитального строительства, а также их последующая эксплуатация без соответствующих разрешений; нарушение требований проектной документации, технических регламентов, обязательных требований стандартов, норм и правил в области строительства. Вскрываются и скрытые строительные дефекты, выявленные в процессе эксплуатации, причиной которых стало ненадлежащий контроль со стороны заказчика.

Всего же за 11 месяцев этого года специалисты ведомства провели более 1289 проверок объектов капитального строительства, из них более 556 — внеплановых. При этом в этом году более чем в полтора раза увеличилось число проверок, организованных по жалобам населения, других организаций и органов государственной власти. Так, если за январь-ноябрь прошлого года их было 140, то в этом — 332. Соответственно выросло и количество протоколов об административных правонарушениях — с 252 до 441. Сумма наложенных штрафов в этом году увеличилась на 21% до 7,3 млн рублей, из них взыскано 4,5 млн рублей, что на 36% больше чем годом ранее. В этом году по требованиям инспекции суд приостановил деятельность 6 компаний на сроки от 60 до 90 суток.



увидеть сильных движений в ту или иную сторону. Нет падения, но нет и заметного роста.

«Рынок коммерческой недвижимости ещё более неповоротлив, чем жилищный. В 2008-2009 годах всё, что было выставлено по привлекательным ценам, было куплено или арендовано. Сегодня особо не стремятся покупать подобные объекты из-за боязни рисков, особенно на фоне ситуации в Европе и США», — рассказывает Наталья Корчуганова, отмечая, что сегодня чаще всего компании выбирают вариант аренды.

На положение дел на рынке коммерческой недвижимости, по оценке коммерческого директора кемеровского ООО «Кузбасс Капитал Инвест» (ККИ) Евгения Зимина, сильно влияет наличие большого количества объектов недвижимости, накопленной в период кризиса банками. В своё время она служила залогом, и с потерей платежеспособности её владельцы перешли к кредиторам. Сейчас банки, точнее, их дочерние компании управляют этими объектами, частично продают их, но что будут делать с ними в дальнейшем неясно. «Если решатся продавать по 10 тыс. рублей за 1 квадратный метр, приобретать такую недвижимость будет, конечно, выгодно», — отметил коммерческий директор, а вот есть ли это в планах залогодержателей, неизвестно.

Общие размеры залогового навеса на рынке коммерческой недвижимости оценить трудно. Значительную его часть составили ТРК разорившегося красноярского ритейлера «АЛПИ», поэтому, как заметил Евгений Зимин, влияние этой компании на рынок было сильно, и когда она работала, и даже сейчас, оставшимися объектами. В этих обстоятельствах сложно решиться на новое строительство, особенно если учесть ситуацию со спросом и предложением. По его оценке, цены на вторичную недвижимость будут даже падать, а вновь строящаяся, естественно, будет дорожать по мере роста цен на строительные материалы, услуги и др.

Вадим Бельков, председатель фонда имущества Кемеровской области, который продаёт не только государственное имущество, но и объекты частных владельцев, считает, что пока предложение с вторичного рынка коммерческой недвижимости превышает спрос. «Покупатели не соглашаются на предлагаемые цены, ждут пока они опустятся, но продавцы не настолько стеснены в средствах, чтобы соглашаться на любую цену, тем более, что продаваемые объекты и так сданы в аренду, и приносят доход» — отмечает он.

Эксперты отмечают, что «охлаждает» рынок коммерческой недвижимости Кузбасса и кадастровый вопрос. Земельный налог после того, как в конце 2008 года областная администрация установила последнюю кадастровую стоимость земли, вырос в 9-10 раз. Это отпугивает покупателей и земельных участков на новое строительство («сразу платить полтора миллиона рублей в год за участок, а мне ещё строить на нем года два-три» — посетовал один из потенциальных застройщиков), и на приобретение объектов недвижимости. Прицениваясь в последнем случае, они спрашивают, а сколько будет налог на землю под зданием.

Как отмечает Вячеслав Долгих, со стороны предпринимателей, оказывающих какие-либо услуги населению или занимающихся торговлей, есть интерес к встроенной коммерческой недвижимости, расположенной в жилых домах спальных районов. «Крупных инвесторов, желающих заработать на коммерческой недвижимости наша компания, к сожалению, не наблюдает», — резюмирует он. В свою очередь застройщики жилого сектора говорят о том, что к встроенным или пристроенным помещениям в многоквартирных домах, будущие арендаторы или собственники проявляют интерес только, когда дом уже заселили жильцы. «Как правило, они хотят сразу получить отдачу от приобретения, поэтому не вкладывают рубль в долговую окупаемость», — говорит управляющий директор «Новокузнецкого ДСК» Павел Панов. ■



На фоне, казалось бы, устойчивого роста в промышленности, розничной торговле и жилищном строительстве, в региональном секторе коммерческой недвижимости не увидать сильных движений в ту или иную сторону

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР СВЯЗИ «СИБИРСКИЕ СЕТИ»: «НАМ ДОВЕРЯЮТ САМЫЕ УСПЕШНЫЕ КОМПАНИИ»

*Один из ведущих провайдеров Сибири продолжает региональную экспансию и предлагает качественный интернет компаниям Кемеровской области.*

Компания «Сибирские Сети» — лидер телекоммуникационного рынка Сибири. С 2004 года региональный оператор связи предоставляет широкий спектр телекоммуникационных услуг корпоративным и частным клиентам: широкополосный доступ в Интернет, цифровое телевидение, построение корпоративных сетей. Обладает собственной инфраструктурой для оказания услуг. Сегодня протяженность собственных волоконно-оптических линий связи компании составляет более 1800 километров.

«Сибирские Сети» осуществляют деятельность на территории Новосибирской (Новосибирск, Бердск, Искитим) и Кемеровской областей (Кемерово, Новокузнецк, Прокопьевск, Осинники), а также Алтайского края (Барнаул, Бийск, Рубцовск). Сотрудничество с международным фондом CarMap, который минувшей осенью сообщил об инвестициях в компанию-провайдера, позволит «Сибирским Сетям» продолжить активную экспансию в регионе. Так, до конца 2011 года будут открыты представительства в Междуреченске, Ленинск-Кузнецком, Калтане, Заринске и Новоалтайске.

В настоящий момент «Сибирские Сети» обслуживают более 120 000 абонентов, среди которых тысячи успешных компаний, чья ежедневная работа построена на передаче данных через интернет. Сегодня важно не просто предоставить

доступ, отмечают специалисты компании, но и подобрать оптимальный набор задач бизнеса пакет услуг, а также предложить качественный ежедневный сервис и техническую поддержку.

Новейшие технологии и масштабы сети позволяют нам сделать новое предложение. Мы считаем, что скоростной интернет должен быть доступен не только частным абонентам, но и компаниям.

Уверены, без современных способов коммуникации невозможно представить завтрашний день, полноценное общение, бизнес и жизнь. Поэтому цель компании «Сибирские Сети» — построить самые технологичные и доступные сети связи, оставаться лидером на своём рынке и предоставить своим абонентам качественные, доступные услуги.

Серьёзные клиенты выбирают и доверяют оператору связи «Сибирские Сети», среди них, крупнейшие банки, административные учреждения, торговые сети, агентства недвижимости, издательства и бизнес-центры и т.д. Мы с гордостью подтверждаем, что у нас есть все необходимые компетенции в области прокладки оптоволоконных сетей в любых типах зданий и все ресурсы для того, чтобы обеспечивать бесперебойную работу интернета даже самых крупных клиентов.

[sibset.ru](http://sibset.ru)

*«Сибирские Сети» (sibset.ru) — телекоммуникационная компания, которая оказывает услуги связи, доступа к широкополосному Интернету и построения корпоративных сетей. Компания основана в 2004 году, на сегодняшний день работает в 11 городах СФО. Абонентская база более 120 000 абонентов. По количеству абонентов и зоне покрытия является одним из лидеров телекоммуникационных операторов Сибири.*

**СИБИРСКИЕ СЕТИ**

### Интернет для бизнеса

- Индивидуальный подход - разработаем эффективное решение для Вашего бизнеса.
- Максимальная скорость за минимальные деньги.
- Высокое качество - используем только передовые технологии.
- Корпоративная сеть - единое пространство Вашего бизнеса.
- Бесплатный статический IP-адрес.

**48 04 04**  
 ПР. СОВЕТСКИЙ, 50  
 WWW.SIBSET.RU  
 Лицензия №82460



# «НА НОВОМ МЕСТЕ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!»

Свой двадцатый, юбилейный, выставочный сезон ВК «Кузбасская ярмарка» открыла на новой выставочной площадке. Наш адрес теперь: ул. Автотранспортная, 51.



Путь к собственному выставочному комплексу был долгий и непростой. Первоначально выставочные проекты мы проводили во Дворце спорта кузнецких металлургов, тогда в то время это было оправданно и целесообразно. Но со временем этих площадей стало недостаточно, да и в мировом выставочном бизнесе появилась тенденция проведения мероприятий в мобильных павильонах. Мы, шагая в ногу со всем новым, рискнули на этот непростой шаг. Были скептики, сетовавшие на «безумие» смены теплого, «насиженного» места, тем более что именно тогда грянул и дефолт!

Но время расставило всё по местам — выставки на Площади общественных мероприятий в мобильных павильонах проходили успешно. Более того, почти все они приросли и количественно, и качественно. А последний наш самый масштабный проект «Уголь России и Майнинг-2011» с трудом вместил всех желающих, были даже «обиженно стесненные».

Мы учли реалии дня нынешнего, и теперь в нашем распоряжении — более 60 тысяч квадратных метров выставочной площади. Большая вместимость — большие возможности!

В новом выставочном комплексе будут созданы комфортные условия для работы участников, гостей и посетителей выставок. Теперь мы можем с размахом использовать современные выставочные технологии и применять нестандартные решения при застройке индивидуальных стендов. Кроме того, появилась прекрасная возможность расширения площади конференц-залов и зон общения для более качественного проведения мероприятий в рамках научно-деловых программ. Ведь любая современная выставка — это еще и центр бизнес-общения!

У нас впервые, наконец-то, появилась собственная территория. Я хочу видеть её территорией перспективы и успеха не только для нас, но и наших партнёров, коллег, всех горожан!

На протяжении всех лет своей деятельности (без малого 20!) «Кузбасская ярмарка» — первая выставочная компания Кузбасса — постоянно стремится к совершенству, всё время двигаясь только вперёд!

Как и всё новое, обустройство выставочного комплекса, сопряжено с трудностями. Но «Кузбасской ярмарке» не впервой противостоять им. Засучив рукава, коллектив компании воплощает намеченное в жизнь!

Партнёры, друзья, предприниматели, горожане, присоединяйтесь! Будем рады совместному сотрудничеству!

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



ufi     
ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ  
«КУЗБАССКАЯ ЯРМАРКА»

24-27  
января  
2012 г.

# СИБИРСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

**XX специализированная выставка-ярмарка**



**АРХИТЕКТУРА. СТРОИТЕЛЬСТВО.  
ЛЕС. ДЕРЕВООБРАБОТКА**



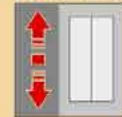
**ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.  
ИНТЕРЬЕР. ДИЗАЙН**

**V специализированная выставка-ярмарка**



**ОКНА КУЗБАССА**

**IX специализированная выставка-ярмарка**



**ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ**

654006, г. Новокузнецк,  
ул. Орджоникидзе, д. 11, оф. 201  
тел./факс : (3843) 32-22-22, 32-11-13, 46-63-72, 46-63-73  
transport@kuzbass-fair.ru, energo@kuzbass-fair.ru  
[www.kuzbass-fair.ru](http://www.kuzbass-fair.ru)



# ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ДЕНЕГ

*Развитие промышленности Кузбасса в прошлом году и в уходящем шло главным образом, благодаря росту экспортного спроса на уголь, металлы и химическую продукцию, и это обеспечивало приток средств на увеличение производства, капитальные вложения и рост зарплат. Самым выпуклым образом эту тенденцию отражает увеличение бюджетных доходов Кемеровской области и соответствующие корректировки областного бюджета, которые регулярно вынужден проводить областной совет народных депутатов. Но если конъюнктура ухудшается, приходится строить сдержанные прогнозы социально-экономического развития региона и бюджетные параметры (см. рубрику ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО).*

Финансовая сфера Кузбасса также зависит от колебаний спроса на внешних рынках, но уже опосредовано, и реагирует на эти изменения с учётом уже своих собственных внутренних алгоритмов. Анжелика Рогожкина, управляющий кемеровским отделением №8615 Сибирского банка Сбербанка РФ, считает, что инвестиционная активность основных промышленных компаний региона напрямую зависит от циклов развития главных отраслей экономики — угледобычи и металлургии. И как только цены на их продукцию начинают расти, и, соответственно, увеличиваться доходы компаний, так тотчас же появляется интерес к инвестициям и спрос на кредитные ресурсы в банках. Очевидно, что похожим образом появляется спрос на потребительские кредиты у населения, если зарабатывающие на экспорте компании увеличивают фонд оплаты труда своим работникам. Но в экономике есть и множество других отраслей, таких как малый бизнес, розничная торговля, строительство и многие другие, которые так прямо от внешнего рынка не зависят. Поэтому итоговый результат расширения активности финансовых институтов с внешнеэкономической конъюнктурой не коррелируется. А, если учесть, что эксперты очень сдержанно оценивают общие перспективы мирового экономического развития и, соответственно, спроса на продукцию российского экспорта, то и развитие финансового сектора видится не самым быстрым.

## РИСКИ ЗАМЕДЛЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ

На конференции «Российский банковский сектор: возможности и угрозы в новой реальности», организованной Альфа-Банком для представителей региональных СМИ в конце октября в Москве, помощник президента Аркадий Дворкович сделал прогноз о медленном росте глобальной экономики, в районе 1-2%. Это «означает низкие темпы российской экономики в целом, и если ничего дополнительного не про-



Анжелика Рогожкина считает, что инвестиционная активность основных промышленных компаний региона напрямую зависит от циклов развития главных отраслей экономики — угледобычи и металлургии

изоидёт, очевидно, это скажется на всех показателях: на показателях бюджетной политики, на показателях, связанных с социальной политикой и на всём, что связано с финансовым сектором». По его оценке, «примерно 2 месяца назад появилось ощущение, что мы должны вернуться к тому, с чего начинали в 2008 году». Угроза ухудшения экономической ситуации или уже само ухудшение оказывает давление на всех, кто принимает экономические решения, будь они политическими, или в рамках одного предприятия. Как отметил Рушан Хвесюк, главный управляющий директор Банковской группы «Альфа-Банк»: «Мы вступили в период выраженной стагнации. Каких-либо драйверов для повышения прогноза мы для себя не определяем».

Правда, на федеральном уровне эксперты уверены, что Россию в предстоящие годы возможной второй волны кризиса никакие потрясения не ждут. А, по мнению Аркадия Дворковича, возможны даже оптимистические сценарии развития, связанные, прежде всего, с

расширением деловой инициативы на уровне малого бизнеса, возможностей всего того, что связано с государственными заказами для крупных компаний. «Чтобы это произошло, необходимо не изменение законов, изменения должны произойти в широких масштабах: в большинстве регионов страны в большинстве органов власти». Для этого, по его мнению, нужно серьёзно обновить и кадровый состав органов власти, правительства и программные документы, и механизмы работы. При этом нужны обязательно формы обратной связи. Всё это вкупе с улучшением налогового администрирования и повышением эффективности бюджетных расходов, без какого-то повышения уровня налоговых ставок, позволит добиться и сбалансирования бюджетной ситуации и экономического роста.

Конечно, в российской экономике в последние три года созданы определённые заделы, которые позволяют надеяться на лучшее. Как отметил на конференции Альфа-Банка заместитель министра экономического развития России Станислав Воскресенский, в этом году в России ожидается самая низкая инфляция за последние 20 лет, около 7%, за последние три года чистые заимствования 10 крупных компаний России снизились на 19%, а банковские вклады населения выросли на 80%. Добавляет оптимизма создание Единого таможенного союза из России, Казахстана и Беларуси. Но риски российской экономики от этого все равно не исчезают. На что, естественно, в первую очередь обращают внимание представители финансового сектора.

По данным Петра Авена, председателя совета директоров Банковской группы Альфа-Банка, за время восстановительного роста, «в отличие от обрабатывающей промышленности и торговли, объёмы строительства и операций с недвижимостью не вернулись на докризисный уровень». А в первом полугодии нынешнего года был даже спад жилищного строительства. Он счи-

тает, что «при выходе из кризиса мы не поменяли модель роста, основанного на потреблении». В результате — доходы от предпринимательской деятельности падали, а доходы от социальных выплат росли и составили 34% расходов консолидированного бюджета. В 2010 году доля социальных выплат в структуре дохода населения составила 20% против 12-13% в 2007-2008 гг. При этом, несмотря на несколько индексаций пенсий, рост реальных располагаемых доходов пока ниже докризисных уровней. Сюда нужно добавить и то, что экономика страны не принимает капитал, за 9 месяцев 2011 года чистый отток капитала составил 49,3 млрд долл. или 4% ВВП». И чтобы говорить о возможном устойчивом росте, «нужно изменение бизнес-среды и изменение отношения к частному сектору». А для этого должна быть политическая воля в решении совершенно очевидных вещей, которые не являются экономическими — это борьба с коррупцией и создание равных правил игры.

На таком непросто макроэкономическом и политическом фоне в российской банковской сфере только обостряется конкуренция. Часть банков «ушла» уже в результате кризиса, чем, естественно, воспользовались оставшиеся. Новые сложности воспринимаются некоторыми банками как новые возможности. Об этом открыто заявил Рушан Хвесюк: «Мы рассматриваем это как эпоху возможностей». По словам Петра Авена, недостаточная капитализация банков приводит к тому, что они «маленькие для наших крупных компаний», поэтому — «капитализироваться надо, а количество банков должно сокращаться». Кстати, эта позиция — «укрупнение банковской системы, и то, что банков в России слишком много, так как 90% активов и пассивов находится в 200 банков, притом, что в стране их около 1000», — транслируется представителями Альфа Банка не первый год. И нужно заметить, что последние годы в России число банков неуклонно снижается, только за 2010 год их количество снизилось на 5,6%, с 1000 до 944.

Впрочем, пока признаки каких-то значительных трудностей, которые могли бы привести к банкротствам банков, не просматриваются. Как отметил Анатолий Аксаков, президент Ассоциации региональных банков России «ситуацию в банковской сфере сегодня нередко сравнивают с ситуацией 2008, но сейчас банковская система чувствует себя намного спокойнее, и ЦБ накопил большой инструментарий». Рушан Хвесюк, в частности, сообщил, что рост банковского актива в этом году почти полностью обеспечен ростом кредитного портфеля, рост кредитов финансируется снижением подушки ликвидности банковского сектора, а депозиты Минфина на данный момент играют ключевую роль в финансировании роста активов банковского сектора, также показывают, что запас ликвидности у банков истощается. И «ликвидность, которую предоставляют Минфин и ЦБ достаточно короткая, и строить на ней свою политику недальновидно».

Поэтому единственным источником роста долгосрочных пассивов становится привлечение депозитов, поскольку внешние заимствования сейчас менее доступны. Кстати, этот последний фактор, оказывает своё влияние на ликвидность ещё и с другой стороны. По словам Владимира Татарчука, первого заместителя председателя правления Альфа-Банка, сейчас крупные компании активно перестраивают свой портфель, так как «крупные российские игроки сейчас больше получают возможности заимствования на западных рынках, они вернулись к своим банкам». При этом темпы роста рынка в этом году, по данным Рушана Хвесюка ниже докризисных показателей. Например, рост рынка корпоративных кредитов вырос с начала года только на 13%, а объём средств на счетах компаний в этом году не растёт. Замедление же индексаций пенсий вызвало замедление роста розничных депозитов, приток розничных депозитов составил в этом III»



СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

ИНЖЕНЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

*От имени компании Кузбасский Компьютерный Центр мы искренне хотим поздравить вас с Новым 2012 Годом и Рождеством Христовым! Пусть наступающий год станет для вас щедрым на удачу, любовь и счастливые моменты! От всей души желаем вам крепкого здоровья, стабильности и огромного счастья!*

г. Кемерово  
пр-т Кузнецкий, 33 Г  
8 (3842) 36-10-07, 74-03-03

г. Новокузнецк  
ул. Грдины, 7  
8 (3843) 77-03-03





По мнению Аркадия Дворковича, возможны даже оптимистические сценарии развития, связанные, прежде всего, с расширением деловой инициативы на уровне малого бизнеса

только году 9%, что, конечно, сказывается на притоке фондирования.

Ещё на один фактор — груз плохих долгов, обратил внимание Владимир Тарчук. «Каждый банк выбрал свою модель поведения на ситуацию, которая происходила в 2008-2009 году. Многие региональные банки выбрали модель «голова в песок», а ситуация не меняется, экономика не будет показывать ещё несколько лет тех темпов, которые были. В этой ситуации тема плохих долгов сегодня актуальна для российской банковской системы. С теми кредитами, которые были реструктурированы в парадигме, что всё опять вырастет, могут возникнуть определённые сложности», — сказал он.

#### ТРЕНДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

По мнению Рушана Хвесюка: «После кризиса, особенно в этом году, идет жесткая конкуренция за доли рынка. В своих стратегиях большинство банков сейчас ориентированы на одни те же направления». Возможности же для развития он связывает с сокращением присутствия и самой доли иностранных банков на российском рынке розничного кредитования (на фоне их невысокой активности в корпоративном секторе), с экспансией госбанков, которая «делает их менее мобильными и неспособными быстро отреагировать на спрос на новые виды услуг». Впрочем, и в таких условиях, по мнению Владимира Татарчука, чтобы занять свою долю рынка, необходима быстрая реакция на изменяющие условия рынка и предложения каких-то решений для этих изменяющихся условий, «технологичность начинает доминировать».

При этом, практически все эксперты видят в рознице основной фактор роста банковской системы на ближайшие

годы. Михаил Матовников, гендиректор «Интерфакс-ЦЭА», считает, что перспективы роста корпоративного сектора исчерпываются, в связи с его сильной за кредитованностью и коротким сроком кредитования. «Сегмент розничного кредитования выглядит наиболее привлекательным с точки зрения потенциала роста в силу низкого уровня за кредитованности, — отметил Рушан Хвесюк. — Но так как этот рынок составляет только 1/5 от общего объема банковского кредитного портфеля в России, то конкуренция между банками останется острой». По мнению Михаила Матовникова, «объем кредита физлицу зависит от продукта, а не от физического лица», потому что на его месячный доход банки всё равно повлиять не смогут. Поэтому, чтобы воспользоваться возможностями для роста в этом секторе, нужно выполнить несколько условий. Первое — это экономия на масштабе. Второе, резко нарастить объем непроцентных доходов, прежде всего комиссионных. Банк должен превратиться в фирму финансовых услуг, за которые люди готовы платить. В настоящий момент доля комиссионных доходов составляет около четверти, а должна быть, по его мнению, — половина. И, третье, это переход к более долгосрочным операциям. «Если банковская система хочет расти, — считает Михаил Матовников, — она будет снижать процентные ставки и переходить к долгосрочным операциям, главной из которых должна стать ипотека. Обслуживание малого бизнеса, по его мнению, — это ниша для небольших региональных банков, поскольку тут «самое главное не то по какой ставке кредитуете малый бизнес, самое главное — знать этот малый бизнес».

#### ЗАЙМЫ ПОБОЛЬШЕ

В Кузбассе представители банковского сектора рассчитывают на поступательный рост кредитования физических лиц, в первую очередь относительно крупных клиентов с займами свыше 500 тыс. рублей. И пока видят растущий спрос в данной части рынка. Кирилл Классен, заместитель управляющего Кемеровским отделением Сбербанка, отмечает, что банк замечает увеличение спроса на крупные кредиты. За 9 месяцев текущего года кредиты суммой свыше 500 тыс. рублей в общем объеме потребительских кредитов составили 3% по количеству (всего 431) и 12% по сумме (265,7 млн рублей) от общего объема выданных потребительских кредитов. При этом за весь прошлый год банк выдал 266 таких кредитов на общую сумму 166,8 млн рублей (2% по количеству и 9% по сумме от общего объема).

В Кемеровском филиале Промсвязьбанка также отмечают ощутимый

рост кредитования в крупном масштабе: в 2010 году крупных кредитов (исключая ипотечные кредиты и кредиты по программам VIP) было 5,6% по количеству и 28,8% по объёму, в этом году уже 7,4% и 37,2%, соответственно. По данным Аркадия Чурина, управляющего РОО «Кузбасский» Сибирского филиала ВТБ24, в текущем году доля крупных кредитов в потребительском портфеле составила 5,7% (годом ранее — 4,4%) по числу, а по сумме выдачи — 24%. Светлана Головня, директор по рознич-



По мнению Петра Авена, чтобы говорить о возможном устойчивом росте, «нужно изменение бизнес-среды и изменение отношения к частному сектору»

ному бизнесу Альфа-Банка в Кемерове (здесь от общего кредитного портфеля, кредиты свыше 500 тыс. рублей составляют сейчас около 15%) поясняет, что рост этого сектора обусловлен не только реальной потребностью людей в кредитовании, но и конъюнктурными соображениями заемщиков: «После 2010 года количество таких кредитов выросло в связи со спросом населения на перекредитование. Так как в 2011 году условия банков, в том числе по процентным ставкам, были снижены, это и вызвало потребность у населения минимизировать проценты по имеющимся кредитам». Кирилл Классен говорит, что условия Сбербанка для получения кредита суммой свыше 500 тыс. рублей такие же, как и для получения потребительского кредита с меньшей суммой. Хотя в октябре Сбербанк увеличил в 2 раза максимальную сумму кредита: по потребительским кредитам без обеспечения клиент может получить максимальную сумму кредита 1,5 млн рублей, по кредиту под поручительство физических лиц — до 3 млн рублей.

Впрочем, опасаются рисков не только в банках, но и сами клиенты. Директор Кемеровского филиала ОАО «Банк

Москвы» Валентина Скирневская, также отмечая рост доли крупных кредитов (сейчас в филиале это около 6% по количеству и порядка 20% — в денежном выражении), замечает, что клиенты даже при улучшении условий после кризисных лет стали осторожней: «В 2011 году количество крупных кредитов выросло, но незначительно. Вообще, для посткризисного периода характерно снижение кредитной активности населения. Наши клиенты по сравнению с периодом с 2005-2008 годов, когда рынок потребительского кредитования показал очень значительный рост, стали меньше кредитоваться как в количественном выражении, так и снизили сумму запрашиваемых кредитных средств, в частности по программе Банка Москвы «Кредит наличными» (сумма кредита от 50 тыс. до 3 млн рублей). В настоящее время средний размер кредита составляет около 190 тыс. рублей».

Оценки, подобные тем, что даёт Валентина Скирневская, высказывают представители и других банков, отмечая, что клиенты стали более сдержанны при кредитовании. Не исключено, что последние повышения ставок может тоже заставить кого-то лишний раз подумать, добавляет сотрудник одного из банков: «В конце-концов, если даже процентная ставка будет по силам заемщику, его может отпугнуть от кредита



По словам Станислава Воскресенского, в этом году в России ожидается самая низкая инфляция за последние 20 лет — около 7%

общая нестабильность на финансовых рынках и предчувствие нового кризиса».

Как считает Валентина Скирневская, исходя из этого, прогнозы по сектору крупных потребительских кредитов давать крайне сложно: «Всё будет зависеть от общего состояния экономики России вообще и Кузбасса в частности. С нашей точки зрения существует прямая зависимость — уровня кредитной активности населения, в том числе и этом сегменте, от общего уровня доходов наших граждан».

Вместе с тем большинство опрошенных представителей банковского сектора сходятся на том, что крупные кредиты в потребительском портфеле кредитных организаций будут расти и дальше. «Мы планируем дальнейший рост потребительского кредитования за счёт клиентов малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей, а также за счёт корпоративных клиентов, получающих заработную плату на пластиковые карты банка. До конца 2011 года планируется увеличить выдачу потребительских кредитов на 40% по отношению к текущему году», — заявил Аркадий Чурин. «В последнее время строятся новые районы, появляется спрос на приобретение квартир и домов. Приобретая квартиру, необходимо сделать ремонт, купить новую мебель, бытовую технику. Всё вместе это составляет довольно крупные суммы. Поэтому, спрос на кредиты свыше 500 тыс. рублей при таких лояльных условиях будет возрастать», — считает представитель Альфа-Банка.

Во многом такой оптимизм банкиров обусловлен самой категорией крупных заемщиков. Как правило, это менеджеры высшего звена и сотрудники стабильно работающих предприятий, поясняет Андрей Кундус, начальник отдела розничных продаж и клиентского обслуживания Кемеров-III»

## Точный выбор — гарантированный доход! Депозит «Доходный +»

### Специально для Вашего бизнеса депозит «Доходный +»

- Получайте проценты по вкладу ежемесячно
- Вносите дополнительные суммы и повышайте ставку по вкладу
- Пользуйтесь специальными условиями при пролонгации, следующих вкладах и кредитовании
- Будьте уверены в сохранности сбережений. Владелец Банка Г. Фетисов дал собственные финансовые гарантии по всем обязательствам перед вкладчиками

Кемерово, Весенняя, 10  
8 (384) 234-95-02, 236-26-11  
[www.mybank-group.ru](http://www.mybank-group.ru)

«Мой Банк» (ООО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №2939 от 20.04.07г.

**Мой Банк**





Рушан Хвесьюк: «После кризиса, особенно в этом году, идет жёсткая конкуренция за доли рынка. В своих стратегиях большинство банков сейчас ориентированы на одни те же направления»



Анатолий Аксаков: «Ситуацию в банковской сфере сегодня нередко сравнивают с ситуацией 2008, но сейчас банковская система чувствует себя намного спокойнее, и ЦБ накопил большой инструментарий»



Михаил Матовников: «Если банковская система хочет расти, она будет снижать процентные ставки и переходить к долгосрочным операциям»

ского филиала ОАО «Промсвязьбанк». Это означает, что их доходы при любом развитии событий в ближайшее время, гораздо более стабильны, чем у большинства заёмщиков.

Кирилл Классен из Сбербанка тоже говорит о «хорошей» категории применительно к крупным кредитам: «Большинство кредитов суммой свыше 500 тыс. рублей в банке выдаётся по технологии «Кредитная фабрика». В связи с большой суммой, как правило, кредит выдаётся клиенту с доходом средней и выше среднего, с высшим образованием, имеющим стабильный «белый» доход и хорошую кредитную историю».

По словам Аркадия Чурина, за крупными кредитами в банк обращаются клиенты в возрасте от 30 до 50 лет, со стабильной занятостью (72% имеют за последние 3 года одно место работы), с высшим или средним специальным образованием, в должности от руководителя среднего звена и численностью сотрудников в организации от 100 человек (по продукту «Коммерсант» — в основном организации до 10 человек). Следовательно, для банка уже показательно, что в самые тяжёлые моменты прошлых трёх лет, эти потенциальные клиенты имели достойный кредитный доход. Валентина Скирневская добавляет к этим категориям руководителей среднего звена различных государственных структур либо бюджетных организаций, тоже стабильных клиентов для банков (даже в самые сложные кризисные месяцы они не лишались доходов).

Банкиры подчёркивают, что, как правило, крупные заёмщики-представители малого бизнеса используют потребительские кредиты по личному назначению, а не для «дела».

«Основное потребление крупных кредитов направлено на приобретение автотранспорта, ремонт квартир и покупку земли. Поскольку именно эти покупки требуют больших денежных отвлечений из семейных бюджетов», отмечает представитель Промсвязьбанка.

«Потребительские кредиты, в том числе крупные, выдаются на цели личного потребления. Клиент вправе потратить полученный кредит на любые цели, в том числе на приобретение товаров длительного пользования, отпуск, приобретение предметов роскоши, приобретение объектов недвижимости и автомобиль, и так это, как правило, и происходит», — добавляет Кирилл Классен. «Основные потребности наших клиентов — это покупка автомобиля или квартиры. Кроме того, в Альфа-Банке есть целевые и нецелевые программы под залог имеющийся недвижимости», — отмечает Светлана Головная.

Правда, есть и другая практика. «Из крупных кредитов, выданных нами в 2011 году, половина пришлась на кредитный продукт «Коммерсант», для получения которого не требуется обеспечение. Кредит выдаётся индивидуальным предпринимателям или владельцам малого бизнеса (на развитие бизнеса или личные цели). Остальные суммы преимущественно выдаются на покупку недвижимости, крупный ремонт или рефинансирование кредитов в других банках», — рассказывает Аркадий Чуринов. А в Альфа-Банке кредит предоставляется на любые цели, поэтому клиенты могут использовать эти деньги, как в своём бизнесе, так и на личные цели. Здесь, как говорится, все средства для клиента будут хорошо. Вопрос будет только в том, чтобы вовремя провести грань между

личным и бизнес-бюджетами, заметил «Авант-ПАРТНЕРУ» представитель одного из банков. Исходя из сегодняшней нестабильной ситуации на финансовом рынке, считает он, для банков актуальность чёткого разделения личных и предпринимательских трат может вновь, как в кризисные месяцы 2008-2009 гг. заметно возрасти (о кредитовании малого и среднего бизнеса см. ниже).

#### БАНКОВСКАЯ СЕТЬ

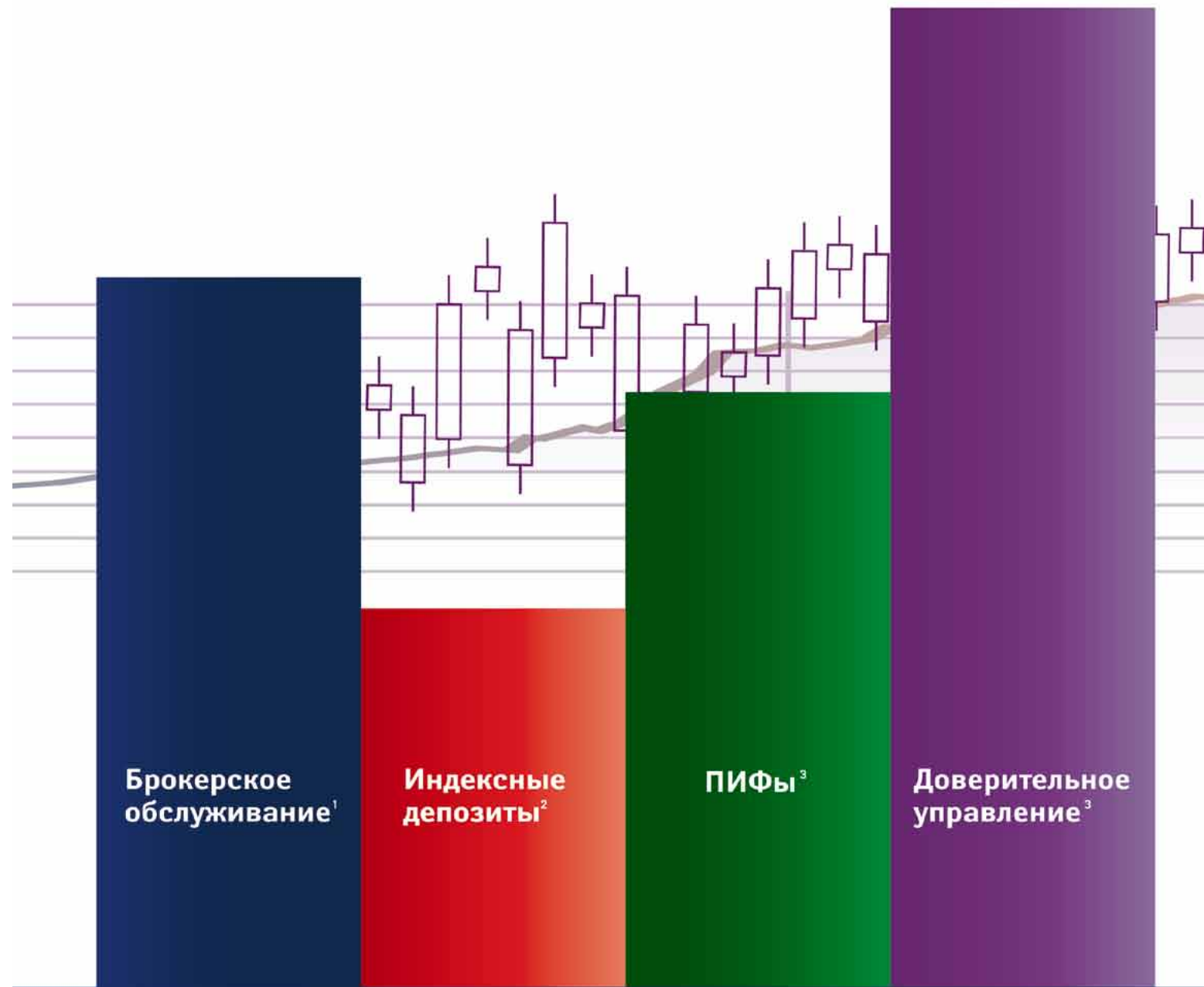
Одним из средств привлечения новых клиентов и способов заработать на уже имеющихся, банки видят в повышении «технологичности» своих услуг. В первую очередь, за счет внедрения современных IT-технологий в сфере обслуживания физических лиц, тем более, что сегодня уровень проникновения интернет-банкинга среди клиентов кредитных организаций оценивается специалистами всего в 5-6%. При этом не более 15% систем интернет-банкинга способны конкурировать за активного пользователя. К таким выводам пришли эксперты, привлечённые рейтинговым агентством «Эксперт-РА», для исследования рынка интернет-банкинга в России, опубликованного весной этого года. Однако этот сектор услуг все эксперты называют одним из самых растущих.

Дмитрий Каштанов, начальник отдела развития интернет-банка Альфа-Банка говорит, что на сегодняшний день их более клиентов, пользующихся услугами «Альфа-Клик», составляет 2,5 млн человек. Об активности, по его словам, можно судить по следующим цифрам: каждый месяц мы регистрируем почти 3 млн входов в интернет-банк, каждый день — порядка 100-120 тысяч входов. В Кузбассе, как говорит Светлана Головная,»



www.bcs.ru

Кемерово, ул. Весенняя, 23  
 (3842) 44-15-35



1. ООО «Компания БКС». Лицензия №154-04434-100000 на осуществление брокерской деятельности, выдана ФСФР России 10.01.2001. Без ограничения срока действия.  
 2. Открытое акционерное общество «БКС — Инвестиционный Банк». Лицензия от 19.02.2008 №101 ЦБ РФ. 3. ЗАО УК «БКС», лицензия ФКЦБ РФ №21-000-1-00071 от 25.06.2002 на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по доверительному управлению, деятельности по управлению ПИФами Вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР», на сайте www.bcs.ru/am, в ленте ЗАО «Интерфакс». Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом. ЗАО УК «БКС», лицензия ФСФР РФ №054-12750-001000 от 10.12.2009 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем. Реклама.







ста и социально-экономической стабильности. В первую очередь, за счёт того, что этот сектор экономики меньше зависит от конъюнктуры внешнего рынка, больше ориентирован на внутренний рынок, быстрее и гибче реагирует на перемены (см. выше мнение Аркадия Дворковича). Банки тоже возлагают на МСБ большие надежды, настраивая на него свой бизнес, в том числе, в регионах. Часть этих надежд он вполне оправдывает.

Крупнейший на российском и кузбасском рынке, Сбербанк, в этом году запустил систему обслуживания клиентов



По словам Натальи Архиповой, кредитная политика банков стала гораздо более гибкой: «Теперь чувствуется, что нам, действительно, идут навстречу»

«кредитная фабрика», уже опробованную на физических лицах, в секторе МСБ. Подход следующий — клиентам с оборотом предприятия или индивидуального предпринимателя до 60 млн рублей в год будут доступны кредиты размером до 1 млн рублей по упрощенной процедуре. Анжелика Рогожкина, управляющий Кемеровским отделением Сбербанка, назвала этот проект «Простые кредитные продукты» (в рамках стратегической программы «Кредитные продукты и технологии для малого бизнеса»). Особенности проекта в расширении возможностей выбора условий для клиентов, в том числе, графика погашения кредита равными долями либо аннуитетными платежами, возможность получения кредитных ресурсов, как на расчётный счёт, так и по вкладу.

И это не единственный продукт Сбербанка на рынке МСБ, только до введения последней программы, банк делал клиентам из этого сектора как минимум восемь разных предложений. Но в течение года в банке отмечали рост спроса, особенно, возобновление интереса к кредитованию покупок недвижимости. Отдельное направление работы Сбербанка — сотрудничество с государственным фондом поддержки предпринима-

тельства Кемеровской области. И объём кредитов, выданных под поручительство фонда, уверенно растёт.

По оценке агентства РБК.Рейтинг, Промсвязьбанк по итогам прошлого года занял четвертое место в рейтинге крупнейших российских банков по кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса. Ольга Гайнетдинова, управляющий Кемеровским филиалом «Промсвязьбанка», отмечает, что серьёзный рост оказываемых банком услуг отмечен и в Кузбассе. Остатки на расчётных счетах в филиале увеличились в прошлом году более чем в 2,5 раза, кредитный портфель — более чем на 17%. Линейка же банковских продуктов для предприятий МСБ включала в себя 8 видов кредитов, в июле банк объявил о запуске нового продукта «Кредит на кредит», позволяющий рефинансировать текущую задолженность клиента в стороннем банке на более выгодных условиях.

Представители МСБ признают, что банковские продукты и услуги становятся доступнее. «Положительные перемены стали заметны особенно в сравнении с 2009 годом, когда банковские ставки по кредитам выросли с 14% до 27%, в 2010-2011 гг. они уже планомерно снижались и достигли приемлемого уровня», — отметила Наталья Архипова, директор ООО «Дюк и К». По её оценке, и сама кредитная политика банков стала гибче: увеличились сроки кредитования, расширились продуктовые линейки, программы кредитования становятся по своим условиям всё более разнообразными. «Если раньше подход был самым простым: хочешь — бери на таких условиях, не нравится — не бери, то теперь чувствуется, что нам, действительно, идут навстречу», — заметила директор «Дюк и К».

Послабления со стороны банков заметил и Евгений Грива, генеральный директор ООО «ГРАУ», хотя «там, где есть эти послабления, соответственно, дороже стоит продукт — процентная ставка выше, т.к. здесь у банков и риски выше, но в результате за всё платят предприниматели». В качестве примера предприниматель привёл схему, которой пользовалась компания: «Промсвязьбанк» может выдавать какие-то кредитные продукты без оформления залога. Поручителем при этом выступает Государственный фонд по поддержке предпринимательства. Это поручительство — при взятии кредита на сумму до 2 млн рублей — даётся бесплатно, но при более высокой сумме — уже за определённую плату. К сожалению, никаких подвижек в лучшую сторону не произошло и в плане уменьшения сроков на рассмотрение заявок о кредитовании. К тому же, чем больше кредиты, тем больше и сроки у банкиров на принятие решения о кредитовании».



По словам Евгения Гривы, «там, где есть эти послабления, соответственно, дороже стоит продукт — процентная ставка выше, в результате за всё платят предприниматели»

Еще один предприниматель анонимно рассказал свою недавнюю «кредитную» историю, о том, как его фирма взяла кредит на приобретение вагонов, но банк выдал средств меньше, чем нам было необходимо, пришлось оформлять второй кредит. При этом для выполнения всех многочисленных требований банка потребовалось написать «целую диссертацию». Банки подобные истории не комментируют, ссылаясь на то, что в них всегда есть элемент «недосказанности» в виде реальных стоп-факторов после анализа финансового состояния потенциального заёмщика. По мнению Николая Бурмышева, начальника сопровождения документарных операций и торгового финансирования управления кредитных продуктов Сибирского банка Сбербанка, малый бизнес сегодня использует далеко не все имеющиеся на рынке банковские предложения, пользуясь «в основном, расчётно-кассовым обслуживанием и кредитованием, а спектр банковских услуг гораздо шире».

Финансовая сфера Кузбасса развивается вслед за основными отраслями тяжелой промышленности, ориентированной на экспортные рынки, и обслуживающими их строительством, транспортом и услугами, за сферой малого и среднего бизнеса. Пока неплохо идут дела в этих секторах, растут объёмы банковского кредитования и других финансовых услуг. Но сама по себе финансовая сфера вряд ли сможет стать двигателем региональной экономики. Тем более, что пока на долю банковских кредитов в общем объёме инвестиций приходится меньше, чем на долю бюджетных вложений, а сама эта доля составляет всего 8,4% (за 9 месяцев 2011 года, по данным госстатистики). Для сравнения, собственные средства из прибыли предприятия обеспечили около трети инвестиций в региональную экономику. ■

SIEMENS

## Грузовой транспорт различных производителей в лизинг от «Сименс Финанс»

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

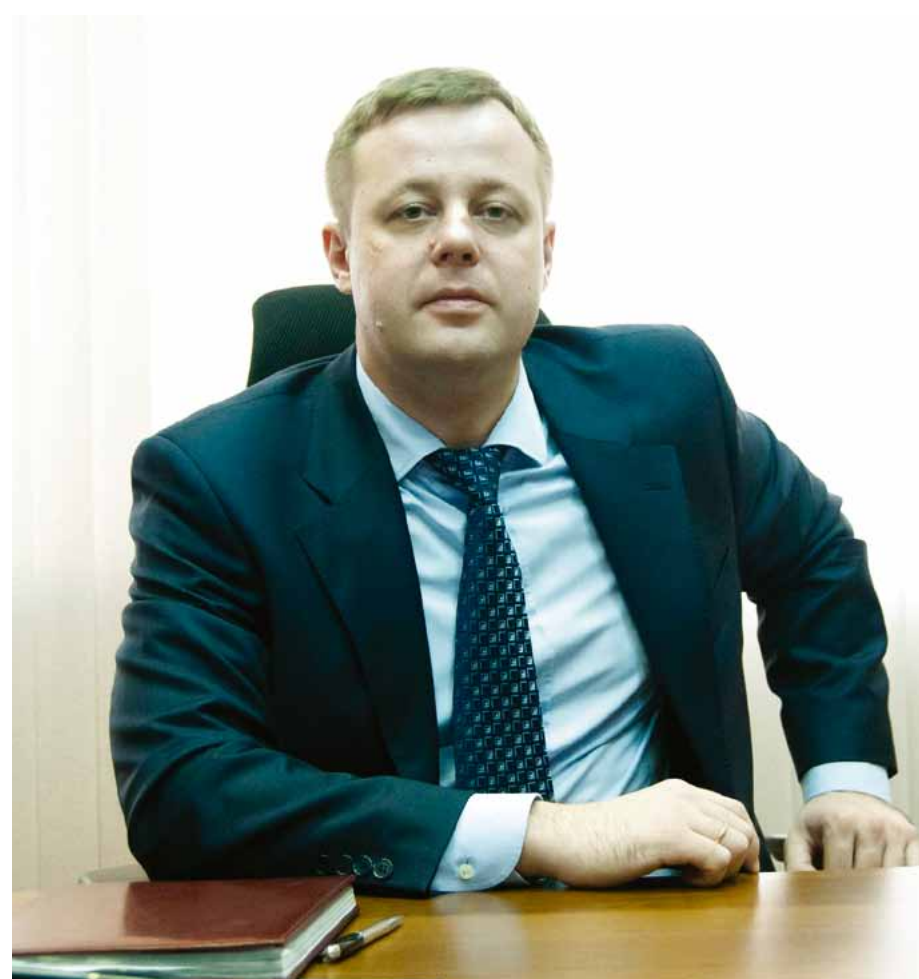
[www.finance.siemens.ru](http://www.finance.siemens.ru)

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

Нужна консультация экспертов по лизингу грузового транспорта?  
«Сименс Финанс» в Вашем регионе: (3842) 512-231

Финансы и Лизинг





## АЛЬФА-БАНК: ПРОДУКТ ДЛЯ ЛЮБОГО КЛИЕНТА

— Валерий Сергеевич, как бы вы охарактеризовали позицию Альфа-Банка в Кузбассе на сегодня?

— Если коротко, то это мобильность, гибкость при принятии решений. Банк полностью отдаёт себе отчёт в том, что он делает. У нас более упрощённая структура по сравнению с госбанками, мы более оперативно реагируем на изменение рыночной ситуации. Это подтверждают реальные результаты нашей работы.

На рынке довольно жёсткая конкуренция. А специфика сегодняшней ситуации состоит ещё и в некоторой финансовой нестабильности в мире. Есть масса прогнозов о том, что вот-вот начнётся вторая волна кризиса, некоторые эксперты даже говорят, что она уже началась. Тем не менее, банк только развивает свой бизнес, увеличивает кредитный портфель. Сейчас в Кемеровской области Альфа-Банком выдано кредитов более чем на 900 млн долларов. И это не только наши традиционные партнёры — предприятия крупного бизнеса — главных отраслей кузбасской экономики. У нас представлены абсолютно все направления.

Так, в этом году Альфа-Банк внедрил продукты для предприятий с годовой выручкой до 5 млн долларов. Это кредиты в сумме до 3 млн рублей без залога, которые выдаются компаниям и индивидуальным предпринимателям после опре-

Этой осенью в подразделении Альфа-Банка в Кемерове приступил к работе новый управляющий. Далеко не первая смена регионального руководства в этом банке, как показали первые три месяца его работы, в очередной раз подтвердили, что Альфа-Банк не подвержен «кадровым» колебаниям. Сам новый управляющий Валерий КУБАСОВ объясняет это уровнем развития кредитной организации, которая на сегодня является одним из лидирующих игроков на финансовом рынке Кузбасса. О том, как банк заканчивает 2011 год, и на что нацелен в следующем году, Валерий Кубасов рассказал «Авант-ПАРТНЕРу».

деленного скоринга. Максимум за неделю. Таких кредитов, буквально за 4-5 месяцев действия программы, выдано уже на сумму порядка 1 млн долларов. Это не считая продуктов для малого бизнеса, по которому кредитный портфель приближается к 200 млн рублей. Кстати, по этому направлению мы тоже фиксируем положительную динамику. И мы в банке даже планомерно набираем людей для усиления этой работы.

Вообще, работа в регионе — это очень важная задача для банка. У нас есть желание прийти к цифре в 500 млн рублей кредитов в следующем году для малого бизнеса. В этом году, думаю, будет 300 млн рублей. Многие рассматривают кризис как спад, мы же ожидаем передела рынка. Основание для таких планов — приход к нам новых компаний. Только за последнее время у нас появилось около десятка новых клиентов.

Естественно, в центре нашего внимания остаются и крупный бизнес. Это категория клиентов с выручкой от 8 млрд рублей в год. Хотя часто эти цифры условные. Мы сами для себя решаем, региональный это клиент или крупный. Всё зависит от конкретной ситуации, потребностей клиента.

— Но в любом случае последнее слово за Москвой?

— Один из плюсов Альфа-Банка заключается в том, что филиал всегда имел определённую степень свободы. Да, есть

установленный лимит для самостоятельного решения — кредитование до 100 млн рублей. Но клиенту-то, по большому счёту, должно быть всё равно, где находится центр принятия решений, если это не влияет на сроки и условия.

Почему мне лично нравится Альфа-Банк, который является единственным местом моей работы (я почти 10 лет здесь работаю). Здесь абсолютно вменяемые сроки. Минимальный срок принятия решения по новому клиенту с вынесением вопроса на Кредитный комитет в ЦО — две недели. И примеров работы именно в такие сроки масса. А ведь в регионе некоторые банки на месте принимают решение за это время. Кроме того, в банке есть и другие технологии принятия решений. Кроме малого и главного кредитного комитета есть технология «4 глаза», когда решения принимают два ТОП-менеджера. В таком случае рассмотрение заявки в Москве занимает 3-4 дня.

Вообще, если клиенту нужно предоставить услугу, мы можем сделать очень быстро. Особенно, если сам клиент все необходимые документы предоставляет вовремя. У нас нет задачи сделать работу ради работы, и все члены команды деньги получают не за то, что ходят на работу, а за результат.

Для меня как управляющего важно и постоянное тесное взаимодействие с головной организацией. Поэтому я уверен, что иметь огромный лимит для принятия собственного решения при такой системе не имеет существенного значения. Что же до «местных» полномочий, то в рамках лимита собственного кредитования, например, в пределах 100 млн рублей, можем выдать кредит за несколько дней. К слову, за последний месяц двум новым клиентам мы выдали кредиты.

— А за чем сегодня бизнес идёт в Альфа-Банк?

— Мы развиваем бизнес в индустриальном регионе. И основные отрасли Кузбасса капиталоемкие — металлургия, уголь. В нашем портфеле это основные деньги. Их направления самые различные. Скажем, в этом году у нас есть пример выдачи кредита на реструктуризацию задолженности на 3,6 млрд рублей. Задолженность была переведена на 7 лет с графиком погашения клиента. Это реструктуризация долга, следовательно, предоставление клиенту возможности развивать свой бизнес в более комфортных условиях погашения долга.

Мы поддерживаем машиностроение, вагоностроение. Предоставляем бизнесу длинные деньги, например, на покупку вагонов. Сейчас у нас началось рассмотрение проект по строительству четырёхзвёздочной гостиницы в Новокузнецке.

— Какие новые продукты банка вы бы выделили?

— Преимущество Альфа-Банка состоит в том, что наша команда делает абсолютно все продукты, которые можно себе представить в банке. Кредитование и РКО — это простое. В зависимости от потребностей клиента мы готовы делать сложные вещи — синдицированный кредит, торговое финансирование, гарантия возврата НДС и т.д. При этом, поскольку банк является одним из самых технологичных в России, для нас нет проблем подключить к процессу специалистов из Москвы.

Скажем, мы можем делать торговое финансирование на поставку оборудования из-за границы сроком на 6-7 лет на уровне максимальной эффективной ставки в 5-6% годовых. Специфика будет зависеть от страны-производителя оборудования. У нас накоплен опыт по предоставлению аккредитивов, векселей.

Здесь важный аспект — работа с клиентом с самого начала. Как правило, он приходит в банк со стандартными по-

требностями. Мы пытаемся его понять, увидеть его возможности, предлагаем посмотреть варианты удешевления того же кредита. Понятно, что на новые продукты клиент не сразу может отреагировать. Но, как показывает наш опыт, в итоге, потом эти продукты становятся практикой наших взаимоотношений с клиентом.

Кроме того, в зависимости от сложности сделки мы готовы разрабатывать продукт индивидуально для клиента. Вплоть до написания кредитных договоров. И такая практика у нас есть. Не каждый банк на сегодняшний день в состоянии это сделать.

Конёк Альфа-Банка — система клиентских менеджеров. За каждым предприятием закреплён конкретный человек. И только он общается с клиентом, решает проблемы. Клиенту не нужно самому во что-то вникать, искать специалиста банка.

Если же говорить о продуктах, запущенных в этом году, то стоит отметить проект по минимизации операционных расходов банка. Мы предоставили возможность юристам не тратить время на снятие наличных по чековой книжке, а использовать возможности банкоматной сети посредством услуги A-cash. Плюс для клиента — оперативность и минимизация человеческого фактора при операционных процедурах. Отмечу также, что наши клиенты, как юридические, так и физические лица, активно пользуются услугами Интернет-банкинга.

— Валерий Сергеевич, Альфа-Банк долгое время считался банком именно для бизнеса. При этом за последние годы на первый план выходят и физические лица. Какие задачи сегодня стоят по развитию этого сектора?

— В 2008 году Альфа-Банк нашёл для себя новую нишу — потребительское кредитование. Это востребованное у людей направление мы активно развиваем. Но подходы, действующие при работе с юристами, применяются и при обслуживании физических лиц. Главная задача здесь — развивать все возможные услуги. У каждого розничного отделения есть план абсолютно по всем продуктам. Есть зарплатные проекты, потребительские кредиты, депозиты.

Мы нацелены на то, чтобы человек, пришедший в этот банк единожды, уже никогда бы из него не ушёл. И наша статистика показывает, что нам это удаётся.

— Какие задачи стоят перед банком, перед вами, как руководителем регионального офиса сегодня?

— Бизнес Альфа-Банка однозначно будет расти в регионе, несмотря на все прогнозы о состоянии финансового рынка. Ведь потребность в кредитовании никуда не денется. И банк чётко понимает, как и в чём можно конкурировать с госбанками, какие ниши рынка можно развивать в регионе, имея для этого все возможности.

Есть желание в следующем году выйти на портфель в 40 млрд рублей и даже 50 млрд рублей. Сейчас по итогам года он ожидается в сумме более 30 млрд рублей. Я думаю, что дальнейший заметный рост возможен. Мобильность, наличие ресурсов, возможности развивать разные направления бизнеса — это наши инструменты для такого развития.

Если же говорить о внутренних сторонах работы банка, то сегодня мы активно расширяем штат. Думаю, что на пользу и самому банку, и его клиентом пойдет переезд нашего главного офиса в новое помещение, в большую степени отвечающую размерам и потребностям бизнеса банка. Надеемся, что в следующем году мы уже там встретим клиентов.



# ПОПЫТКА ДРУГОГО КУЗБАССА

*В принятой почти четыре года назад стратегии развития Кемеровской области до 2025 года в качестве обязательных условий устойчивого роста экономики региона назывались создание новых видов экономической деятельности, более глубокая переработка добываемого сырья. На эти годы выпал кризис с резким ухудшением социально-экономических показателей региональной экономики. Посткризисное восстановление не стало успокоением ни для властей, ни для самой экономики. Недаром областная администрация решилась на корректировку программы. Как считают эксперты, доля нетрадиционной для Кузбасса экономики ничтожно мала, как и прежде. Пока есть лишь первые результаты на пути к обновлению структуры промышленности.*

## СТРАТЕГИЯ И ПОПРАВКИ

Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года не реализована и в небольшой части, а уже подвергается корректировке. Работа в этом направлении началась в апреле 2011 года в областном правительстве. Согласно стратегии в регионе должна сформироваться диверсифицированная структура постиндустриальной экономики. Основные отрасли — угольная и металлургическая — должны сохранить роль ключевых кластеров, но не преобладающих секторов. К 2025 году было предусмотрено увеличение валового регионального продукта до 886 млрд рублей (307 млрд в 2005 году на момент формирования стратегии), промышленного производства — до 755 млрд рублей (392 млрд), в том числе в добыче полезных ископаемых — до 329 млрд рублей (161 млрд).

Естественно, что к основным рискам региона в стратегии отнесены зависимость экономики и бюджетной сферы от конъюнктуры на мировых рынках угля и металла, сокращение населения, экологические проблемы. Все ориентировочные показатели серьёзно скорректировал кризис, и, как признавались представители администрации, усилил зависимость региона от основных отраслей, не способствовал инновационному развитию. По оценке и. о. начальника управления стратегического развития администрации Артёма Рады, корректировка региональной стратегии связана с необходимостью «учесть уроки кризиса», а также с тем, что основная отрасль региона, угольная, в ближайшие 15 лет может столкнуться со значительными проблемами — внутренний рынок угля стагнирует, а на внешний, пусть и «благоприятный», непросто попасть из-за удалённости региона от морских портов. Таким образом, в формирующихся условиях приоритетной задачей становится изменение технологической платформы региональной промышленности за счёт масштабирования и комплексного вне-



По мнению Дмитрия Исламова, стратегия — это «не простое сложение планов предприятий и компаний, а согласованная программа совместной работы власти и бизнеса на перспективу с учётом обязательств обеих сторон»

дрения инновационных разработок. Для угольной промышленности эти разработки связаны с глубокой переработкой угля и получением новых углеродных материалов, внедрением чистых технологий сжигания угля, принципиально новыми методами получения электроэнергии за счёт подземной газификации угля и т.д. Кроме того, в стратегии должны быть отражены новые точки роста региональной экономики — формирующаяся отрасль по добыче угольного метана, нефтепереработка, переработка отходов, энергоугольные кластеры.

По данным «А-П», работа по актуализации стратегии может быть завершена в первом полугодии 2012 года. А из 14 отраслевых стратегий, работа над разработкой которых началась в прошлом году, принято только шесть — угольной, химической, лёгкой промышленности, малого бизнеса, пищевого комплекса, а также лесопромышленного комплекса. И хотя заместитель губернатора по экономике и региональному развитию

Дмитрий Исламов подчёркивает, что эти документы представляют собой «не простое сложение планов предприятий и компаний, а согласованную программу совместной работы власти и бизнеса на перспективу с учётом обязательств обеих сторон», в отраслевых департаментах, да и на самих предприятиях не раз говорили, что стратегия — это не чёткий план действий, а ориентир для принятия управленческих решений. Другое дело с тактическими задачами.

## ПЕРЕЧЕНЬ ПРИОРИТЕТОВ

По мнению Дмитрия Исламова, «в Кузбассе на протяжении пяти лет действует мощная, комплексная система развития инвестиций и инноваций — это целый пакет региональных законов, по которым инвестор может получить максимально возможные налоговые льготы, субсидии, неналоговую поддержку». «Ведущую роль в продвижении перспективных инновационных проектов играет кузбасский технопарк в сфере высоких технологий и открытый в 2011 году на его базе бизнес-инкубатор — один из крупнейших в России — говорит он, а в 2010 году мы ввели ещё один новый механизм поддержки инвесторов — формирование региональных зон экономического благоприятствования (ЗЭБ). Это площадки, где инфраструктура создаётся с участием бюджетных средств, а инвесторы получают все возможные льготы и преференции и готовые площадки с электричеством, водоснабжением, дорогами».

Сам Дмитрий Исламов в ноябре этого года получил новую должность — инвестиционного уполномоченного. По аналогии с таким институтом в масштабе федеральных округов в регионе появляются такие уполномоченные в городах и районах. «Инвестиционный уполномоченный — это помощник, защитник, ангел-хранитель инвесторов. Можно сказать, это уполномоченный по правам инвестора. То есть основная моя задача — содействие, помощь инвесторам в реализации их проектов на территории области, в

том числе упрощение бюрократических процедур при взаимодействии инвесторов с областными и местными чиновниками. Надо встречаться с инвесторами, которые столкнулись с какой-либо проблемой, проводить личные приемы граждан, предпринимателей и представителей предприятий и организаций, которые реализуют инвестиционные проекты в Кузбассе. Конечно, не на все вопросы есть возможность ответить сразу, но внимательно слушаем и в любом случае постараемся помочь», — отмечает замгубернатора. Отметим, что подобный подход применяет администрация Калужской области, известной своей инвестиционной привлекательностью и за пять лет построившей крупнейшие промышленные производства автомобилей, благодаря инвестициям ведущих мировых автоконцернов.

Как считает Дмитрий Исламов, такой подход в совокупности и есть основа для развития инвестиционных и инновационных проектов, прежде всего приоритетных для области: проекты по выпуску импортозамещающих продуктов, переработки угля, инновационных товаров, переработки отходов и пр. Такие проекты, в частности, могут быть внесены как перечень приоритетных для области, так и в список резидентов технопарка или участников зон экономического благоприятствования (ЗЭБ). Совет по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе действует три года. За это время рассмотрено 69 заявок организаций на предоставление государственной поддержки в соответствии с региональным законодательством. В итоге 22 организации были включены в перечень инвестиционных проектов, 2 — в перечень товаропроизводителей, 27 — в реестр резидентов технопарка, 9 — в реестр участников ЗЭБ. За три года общий объём государственной поддержки по организациям, прошедшим через совет, составил 180,8 млн рублей. При этом сам бизнес за это время вложил в развитие своих производств более 11,5 млрд рублей. В бюджеты и внебюджетные фонды всех уровней поступило 1,9 млрд рублей налоговых и иных обязательных платежей, в том числе в консолидированный бюджет Кемеровской области — 1 млрд рублей.

В ноябре 2011 года, по данным Дмитрия Исламова, в перечень инвестиционных проектов включены проекты «Модернизация птицеводческого комплекса» (инициатор проекта ООО «Кузбассптицепром», Яшкинский район), «Организация производства фильтров для высокомоментных двигателей внутреннего сгорания» (ООО «АвтоЭлемент», Новокузнецк), «Строительство и реконструкция объектов энергообеспечения Таш-

## КУЗБАССКАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

### Законодательная база

- «О государственной поддержке инвестиционной, инновационной и производственной деятельности»
- «О технопарках в Кемеровской области»
- «Об инновационной политике»
- «Об основах государственно-частного партнерства»
- «О зонах экономического благоприятствования»

тагольского района» (ООО «Кузбасская энергосетевая компания», Кемерово). А статус резидента зоны экономического благоприятствования промышленно-производственного типа «Северная промзона» в Ленинске-Кузнецком получило ООО «Кольчугинская химическая компания», которое реализует инвестиционный проект «Производство лёгкой ленты из ПВХ».

## ТЕХНОПАРКОВЫЕ НАСАЖДЕНИЯ

Как считает генеральный директор ОАО «Кузбасский технопарк» Сергей Муравьёв, именно создание технопарка в 2007 году можно назвать «точкой отсчёта нового витка развития региона»: «Программа диверсификации экономики нашего региона была разработана достаточно давно, но именно формирования инфраструктуры инноваций дало в руки власти и бизнеса реальный рычаг для глубоких преобразований в социально-экономической жизни региона. Без инноваций диверсификация экономики невозможна, а без неё Кемеровская область обречена на застой в развитии». По его мнению, технопарк развивается достаточно динамично, хотя экономический кризис 2009-2010 гг. внёс свои коррективы в сроки реализации правительственной программы создания технопарков в сфере высоких технологий. «Тем не менее, все основные показатели своей деятельности — выполнение плана строительства объектов, динамика числа резидентов и результатов их деятельности, бюджетная эффективность внедрения инноваций, технопарк перевыполняет, входя в число лучших технопарков России», — подчёркивает глава технопарка. Отражением этого он считает то, что на второй этап реализации правительственной программы создания технопарков в сфере высоких технологий (2011-2014 гг.) Кемеровской области выделили средств федерального бюджета почти в 3 раза больше, чем в 2007-2010 гг. — 847 млн рублей.

По условиям программы ровно такую же сумму обязан выделить регион, и она заложена в областной бюджет на

ближайшие годы. В ноябре текущего года началось строительство второй очереди — тематических лабораторно-производственных корпусов для инновационных компаний различного профиля. Первый из них должен быть сдан в начале 2013 года. По данным Дмитрия Исламова, до 2014 года при поддержке федерального и областного бюджетов предполагается построить три лабораторно-производственных корпуса, центр трансфера инноваций, довести площадь помещений технопарка до 63 тыс. квадратных метров. Для строительства объектов планируется привлечь 1760 млн рублей частных инвестиций. «Участие инвесторов позволит завершить создание на базе технопарка международного Центра углеродных материалов, оснащённого самым современным технологическим и лабораторным оборудованием, с помощью которого можно создавать и исследовать свойства (вплоть до нано-уровня) новых углеродных материалов. На базе этого центра Кузбасс планирует сотрудничать с центром «Сколково», — говорит замгубернатора.

Как считает Сергей Муравьёв, состав резидентов технопарка соответствует структуре народного хозяйства области: 80% из них занимаются промышленным производством, 20% — предоставляют услуги. Среди компаний-резидентов 27% занимаются проектами, связанными с совершенствованием техники и технологии горнодобывающей промышленности, повышением уровня безопасности труда, 23% — это проекты в области машиностроения, приборостроения, производства строительных материалов. Вместе с тем, руководство технопарка особо подчёркивает, что в технопарке, который изначально создавался для развития, прежде всего, новых технологий в сфере добычи и переработки угля, сейчас довольно широко представлены «зелёные» и медицинские технологии: 35% проектов резидентов из сферы переработки промышленных и бытовых отходов, 15% — это медицина, экология.

Впрочем, реализованных проектов, как признаётся Сергей Муравьёв, «ещё не так много». На конец 2011 года заканчиваются работы по созданию установок по переработке отработанных шин и углеродсодержащих материалов методом низкотемпературного пиролиза, выходит на проектную мощность завод по производству микросферы из золошлаковых отходов Беловской ТЭЦ, реализован проект по созданию производства воздушных фильтров для большегрузных автомобилей, вышел на проектную мощность завод по производству резиновых шлангов высокого давления. Сергей Муравьёв объяс-



няет, что большинство проектов технопарка рассчитано на срок до пяти лет.

Основные проблемы, которые испытывают резиденты Кузбасского технопарка, напоминает Сергей Муравьев, «не новы»: «главная из них — низкий уровень спроса на инновационную продукцию. Мировой опыт показывает, что более 90% инноваций — это заказные инновации, т.е. новые продукты или услуги, разработанные под заказ конкретного производителя. У нас же пока совершенно другая ситуация, — 90% составляют инициативные инновации. Многие представители реального сектора экономики готовы к внедрению инноваций, понимают их значимость в конкурентной борьбе, но... Переход к инновационной модели сегодня не стимулируется действующим законодательством, не даёт дополнительных экономических стимулов к развитию. Это, скорее, следствие личного желания наиболее дальновидных собственников или, как в нашем случае, региональной власти, губернатора. На федеральном уровне внятная государственная политика в сфере инноваций по-прежнему отсутствует, носит декларативный характер».

Всё это в итоге, по мнению гендиректора технопарка, проявляется в недостатке инвестирования в инновационные разработки, в сложности доступа к кредитным ресурсам для инновационной деятельности (по доступным для стартовых проектов ставкам), в отсутствии ощутимых налоговых льгот и преференций, в сложности и дороговизне механизма наделения земель и т.д. «Всё это, вместе взятое, ставит инноваторов, в том числе и резидентов нашего технопарка, в сложное положение. Прорывные идеи есть, сфера их применения существует, есть даже отдельные представители бизнеса, готовые внедрять инновационные технологии.... Но реализовать этот потенциал совсем непросто».

Некоторые резиденты, однако, добиваются к этим проблемам и другие обстоятельства, основанные на личном бизнес-опыте. Так резидент технопарка новокузнецкое ООО «Опытный завод по переработке промышленных отходов», которое 8 лет перерабатывало золошлаковые отходы Томь-Усинской ГРЭС, в этом году практически прекратило производство микросферы по собственной инновационной технологии. По словам директора предприятия Анатолия Стригулина, владелец «Кузбассэнерго» — ОАО «СУЭК» изменил позицию по отношению к проекту и компания теперь не может свободно получать отходы. Такое изменение позиции объяснимо тем, что на другой станции «Кузбассэнерго» — Беловской



Сергей Муравьев: «Без инноваций диверсификация экономики невозможна, а без неё Кемеровская область обречена на застой в развитии»

ГРЭС в этом году было запущено производство по переработке золошлаковых отходов. И хотя весной, по словам исполнительного директора «Кузбассэнерго» Юрия Шейбака, в компании «попытались найти новые применения отходам», на практике «малый» бизнес уступил место на рынке «большому». Примечательно, что завод на Беловской ГРЭС — тоже резидент технопарка.

С другими проблемами сталкиваются компании, которые намерены были реализовать проекты по переработке автомобильных шин. Сергей Федотенко, гендиректор ООО «КузбассПромРесурс» (тоже резидент технопарка) вынужден был в кризис свернуть переработку шин, которой компания занимается с 2003 года. «С шины от «БелАЗа» в 5 тонн весом на нашем оборудовании, которое собирали по всей России, мы могли только «стружку» снять. Верхний слой. Это процентов 30 всего. Дальше идёт 16 слоев металлической проволоки. Мы в Америке видели, как это делается. Разрезают вдоль, крошат на чипсы килограммов по 80-100, потом ещё размельчают и маг-

нитным сепаратором отделяют каучук, металл и ткань. Чтобы у нас запустить такой завод, нужно 300 млн рублей. Где их взять? По мелочам работать — это не решает проблемы. А в кризис угольщики сэкономили на всём. О сдаче шин за деньги переработчикам вообще не заикались. Потому и пришлось прикрыть производство», — рассказывает Сергей Федотенко, надеясь, что это временно. Ведь пока, по его данным, в регионе нет крупного работающего производства по переработке шин, и в Кузбассе, где накапливается едва ли не самый большой в стране объём крупногабаритных шин, процветает нелегальный бизнес (формальная выдача справок о переработке шин). Кроме того, к региону стали присматриваться компании из центральной России.

Сергей Муравьев отмечает, что для привлечения инвестиций для реализации проектов резидентов технопарк «работает с широким кругом партнёров на федеральном уровне», особо отмечая сотрудничество с Фондом по программам УМ.Н.И.К. и Старт: «Получив статус официального регионального представителя Фонда летом 2009 года, технопарк за это небольшое время сумел не только организовать сбор, экспертизу и сопровождение молодёжных инновационных проектов, но и реально профинансировать из средств Фонда 52 проекта, признанных победителями в ходе четырёх отборочных сессий. Сумма привлечённых средств для реализации этих проектов составила 15 млн рублей».

Кроме содействия в получении финансирования Сергей Муравьев называет и «административную» поддержку — как самого технопарка, так и областных органов управления: «Так сложилось, что большинство препятствий для реализации инновационных проектов трудно преодолеть без административного нажима. Приходится не только объяснять, но временами и принуждать к инновациям вследствие несовершенства федерального законодательства».

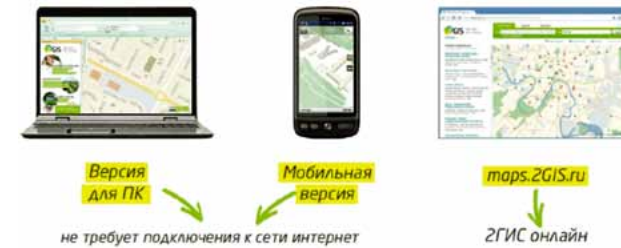
И, несмотря на то, что пока особенно продвижения не наблюдается в

РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
17 субъектов инвестиционной деятельности	✓ Снижение налога на прибыль с 20% до 15,5%	✓ Освобождение от уплаты налога на имущество
28 резидентов технопарка (инновационные проекты)	✓ Субсидирование части процентной ставки по банковским кредитам	✓ Инвестиционные налоговые кредиты, отсрочки, рассрочки
2 товаропроизводителя	✓ Нефинансовая поддержка	
<b>1 РУБЛЬ государственной поддержки</b>	<b>70 РУБЛЕЙ инвестиций</b>	<b>5 РУБЛЕЙ налоговых доходов</b>

## 2ГИС — справочный сервис, который покорила Россию

2ГИС — это наиболее полезный городской справочник с подробной картой. Главная особенность сервиса заключается в высокой достоверности и актуальности данных. На сегодняшний день достоинства 2ГИС оценили более 10 млн человек.

2ГИС выпускается в 3-х версиях: офф-лайн, онлайн и мобильной (для операционных систем Android, Symbian, Windows Mobile).



В настоящий момент 2ГИС для ПК — это масштабируемая карта-справочник 140 городов России и Украины. Щелкнув на любое здание, можно узнать почтовый индекс, список организаций, их контактные данные, а также время работы. Справочник работает офф-лайн, доступ в интернет требуется только для загрузки нужных карт при установке, а также для обновлений. Актуальные обновления для справочников выходят раз в месяц.

В 2ГИС реализован умный поиск — достаточно набрать в строке название или тип организации, как программа тут же выдаст искомый ответ. Что любопытно, приложение умело анализирует простые человеческие запросы и пытается понять, что имел в виду пользователь. Например, «зубы» программа заменяет на «Стоматологические центры». Названия ресторанов и фитнес-клубов можно вводить как латиницей, так и кириллицей.

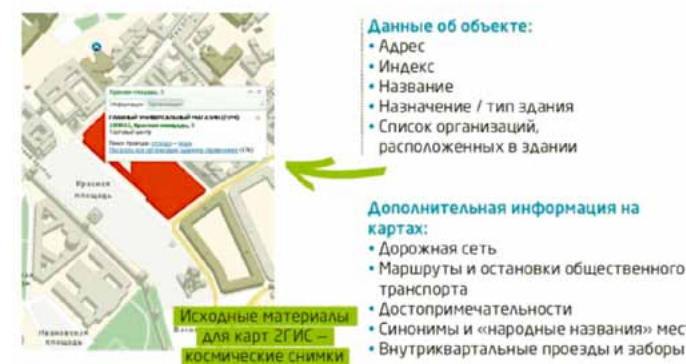
При желании можно составить маршрут передвижения к нужному объекту, причем доступны две опции: на личном авто и общественным транспортом.

Возможности справочника отлично дополняют инструменты «Линейка», которая измеряет расстояние между объектами, и «Радиус» — для поиска ближайших к заданной точке организаций (например, парикмахерских).

### Как все устроено?

То, что 2ГИС стал популярным справочником организаций и городской картой, не уступая Google и «Яндекс», — заслуга огромного коллектива. В компании трудится две тысячи человек. Это картографы, которые удостоверяют в том числе и геометрию зданий для 3D-карты, и сотрудники call-центра, которые проверяют телефоны и сайты. Серьезное внимание в компании уделяется тренировкам коллектива, дополнительному обучению.

Актуальность информации в 2ГИС поддерживается тотальной проверкой адресных данных всех организаций три раза в год. По сведениям компании, в течение года у 70% организаций меняются контактные данные, а 50% новых фирм ликвидируются.



Благодаря полевым специалистам (они собирают данные прямо на улицах города) и call-центру удается вносить дополнительную информацию об организациях. Например, способы оплаты услуг (наличный/безналичный расчет, банковские карты), время работы организаций. Кроме того, в каждом городе сотрудники «ДубльГИС» создают специальные дополнительные приложения к ПК-справочнику — слои, скачать которые можно с сайта «2ГИС» также бесплатно. В настоящий момент в Кемерово реализованы «Бизнес – ланчи», «Системы видеонаблюдения ГИБДД», «Wi-Fi», «Аварийно-опасные участки на дорогах». В скором времени будут доступны «Катки, футбольные поля и хоккейные коробки», «Места продажи елок и хвойных букетов». В разделе «Городская информация» можно найти расписание автовокзала, ж/д вокзала, аэропорта, время работы РЭУ, ЖЭУ, паспортных столов, а также афиши театров, кинотеатров и много другой полезной информации.

В декабре вышел 80-й выпуск 2ГИС – Кемерово!

К своему юбилею справочник г. Кемерово подошел вместе с 340 тыс. аудиторией пользователей и с более чем 1200 партнеров – рекламодателей.

Поздравляем всех нас с этим знаменательным событием!

По всем интересующим вопросам Вы можете обратиться к специалистам по работе с клиентами  
 Пр. Октябрьский, 59, 3 подъезд, 3 этаж  
 Тел/факс: (3842) 49-67-00  
 E-mail: inf@kemerovo.2gis.ru





самых крупных проектах резидентов технопарка (в частности, по созданию энергоугольного комплекса «Серафимовский» совместного предприятия технопарка и УК «Заречная» ЗАО «Технопарк-инвест-Кузбасс»), Сергей Муравьев считает, что уже можно говорить о первых результатах работы: «В лице кузбасского технопарка у нас в области появился центр притяжения всех, кто кровно заинтересован в инновациях. И это отнюдь не формальный результат. К нам, действительно, обращаются, причём из разных регионов России — и разработчики, и представители бизнес-сообщества, органов управления, финансовых институтов. За год функционирования первого «публичного» объекта технопарка — здания бизнес-инкубатора — в его стенах уже прошло около ста мероприятий самого различного уровня: от презентаций отдельных компаний до международных конференций. В этих мероприятиях приняло участие около тысячи человек. Это помимо того, что в здании ежедневно трудятся работники 30 инновационных компаний, создающих

крупные проекты. Например, молодой талантливый исследователь Александр Бервено предложил идею по производству nano-углеродных материалов из угля, которые могут извлекать из воздуха кислород и азот в 10 раз дешевле, чем при существующих методах. На форуме «Селигер» презентовал свой проект президенту РФ Дмитрию Медведеву и нашёл поддержку. Сейчас у Александра свой офис и производственная лаборатория в кузбасском технопарке. Он работает с крупными госкорпорациями, вошёл в экспертный совет «Сколково». И сегодня крупные инвесторы в очередь стоят — готовы вкладывать в его проект реальные средства. Ещё один резидент технопарка, кемеровское ЗАО «Неокор» благодаря поддержке губернатора Амана Тулеева заключил контракт с фирмой Swiss Tec AS (Швейцария) об изготовлении и поставке лазерного станка для изготовления каркасов клапанов сердца, разработанных кемеровчанами. Другой пример — выпускник КузГТУ Ярослав Ворошилов вместе с группой студентов-единомышленников организовал произ-



За год, прошедший с открытия «публичного» объекта технопарка — здания бизнес-инкубатора — в его стенах уже прошло около ста мероприятий самого различного уровня: от презентаций отдельных компаний до международных конференций

экономику будущего. Как следствие — медленно, но уверенно набирает обороты процесс реализации инновационных разработок в самых различных отраслях. Другими словами, механизм перевода экономики области на инновационный путь заработал, есть уже первые конкретные результаты. Именно такую задачу ставило перед нами руководство области четыре года назад».

А Дмитрий Исламов полагает, что и сегодня результаты работы технопарка можно измерять не только привлечёнными на реализацию проектов финансами, но и рабочими местами и налогами. Резиденты технопарка — а их на сегодня 28 — только за 2009-2010 годы привлекли для реализации проектов 3,1 млрд рублей инвестиций, создали 894 новых рабочих места, заплатили 250 млн рублей налогов и отчислений во внебюджетные фонды. «Самое главное, что на базе технопарка инновационные задумки буквально на глазах превращаются в

водство датчиков, которые улавливают уровень пыли в шахтах. Начали с опытного производства, в гараже буквально «на коленке», получили патент, теперь поставляют такие датчики практически на все шахты России и строят производственный корпус на территории технопарка», — говорит замгубернатора.

#### ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЗОНЫ

Международный и российский опыт привлечения инвестиций, по мнению Дмитрия Исламова, показывает, что эффективность усилий региональной власти может иметь решающее значение при выборе инвесторами мест размещения своих производств и реализации иных форм капложений. «При этом инвестор должен чётко понимать, куда он приходит со своим проектом, как развивается отрасль, территория, какие у инвестора могут быть проблемы и перспективы реализации проекта». Чтобы у инвестора было такое понимание, в Куз-

бассе, по словам замгубернатора, создана система планирования, управления развитием отраслей и территорий, «сформирована та «дорожная карта», в соответствии с которой инвестор может спокойно двигаться в регионе». Одним из важнейших шагов в этом направлении он считает реализацию плана мероприятий по снятию административных барьеров в сфере строительства. «В результате его реализации существенно сокращены сроки процедур согласования и выдачи разрешений. Например, срок выдачи разрешений на строительство и ввод объектов в эксплуатацию сокращён с 15-20 до 7 дней, заключение договора аренды на земельный участок для строительства — с 14 до 2 дней. Если в 2007 году от подачи заявки до выдачи разрешения на строительство проходило 19 месяцев, то к 2011 году этот срок сократился на 4,3 месяца», — утверждает Дмитрий Исламов.

В «концентрированном» виде своеобразная «дорожная карта» и в целом режим, благоприятный для инвестиций действует сегодня в трёх зонах экономического благоприятствования — в Юрге, в Ленинске-Кузнецком и в Таштагольском районе. Возникшую в 2010 году идею создания таких зон, Дмитрий Исламов объясняет «опытом, полученным при реализации различных программных документов развития региона, отдельных городов и районов»: «Стало очевидным, что очень актуальными для инвесторов сейчас являются вопросы, связанные с упрощением процедуры выделения земельных участков, созданием полноценных индустриальных парков, в которых инфраструктура строится с участием государства. Ведь строительство этой инфраструктуры бизнес сам не осилит».

По данным Михаила Шульмина, заместителя главы Таштагольского района, на сегодня в ЗЭБ туристско-рекреационного типа зарегистрировано 5 участников. В течение года функционирования ЗЭБ, основным проектом которой является развития инфраструктуры сектора А горы Зеленая, начались работы по освещению и благоустройству (в частности, начато строительство дорожного полотна). На проектирование объектов из областного бюджета было выделено 2 млн рублей и около 26 млн рублей — на само строительство. Как планируют в администрации района, в следующем году инвесторы начнут строительство новых рекреационных объектов (только одна компания из Нижнего Новгорода намерена направить порядка 2 млрд рублей в строительство гостиничного комплекса). Ещё одна важная проблема, решить которую также планируется в 2012 году, —



телекомпания  
ТВ-МОСТ

Сетевой партнёр общероссийского телеканала "ТВ Центр" (г. Москва).

Производство и передача в эфир собственных информационных и специализированных программ:

- "Видимости" - информационная программа (новости и главные темы общественно-политической жизни г. Кемерово);
- "Капитал" - экономическое обозрение (программа о новостях бизнеса и промышленности Кузбасса);
- "Под ключ" - программа о строительстве, ремонте, отделке и дизайне интерьеров;
- "Это модно!" - рекламно-информационная программа (товары и услуги организаций и фирм г. Кемерово);
- "Время кемеровское" - информационно-аналитическая программа о жизни столицы Кузбасса и кемеровчанам;
- "Депутатские будни" - вестник Кемеровского городского Совета народных депутатов;
- документальные фильмы и социальные телевизионные проекты.

Производство и размещение в эфире рекламы на канале "ТВ-Мост":

- видеоролики, банеры, динамичные заставки, слайд-фильмы, "бегущая строка".

Производство и размещение в эфире заказных фильмов и специальных проектов:

- презентационные и корпоративные фильмы;
- специальные репортажи.

Сотрудничество с федеральными телеканалами, создание и подготовка к эфиру информационных сюжетов о главных событиях региона (1 канал, НТВ, "ТВ Центр", 5 канал, "Звезда").



Наш адрес: 650036,  
г. Кемерово, пр. Ленина, 90/2  
6 этаж, телекомпания "ТВ-Мост";  
тел. (3842) 35-00-16, 35-00-46.  
e-mail: tvmost-kemerovo@tv-most.ru  
www.tv-most.ru





В ЗЭБ туристско-рекреационного типа Таштагольского района власти видят задачу, не просто привлечь новые инвестиции, но создать условия для круглогодичного отдыха

является перевод земель — порядка 4 тыс. га — из федеральной в муниципальную собственность. «Наша задача, не просто привлечь новые инвестиции, но создать условия для круглогодичного отдыха. И мы постепенно к этому движемся», — отметил Михаил Шульмин.

Отдачи в будущем от ЗЭБ промышленно-производственного типа «Северная промзона» ожидают и в Ленинске-Кузнецком. По данным первого заместителя главы города Ильи Ковалёва, на сегодня в ЗЭБ два участника — ООО «СибЭкоПром-Н» и ООО «Кольчугинская химическая компания». Первый строит завод по переработке автомобильных шин, второй — завод по изготовлению лёгкой конвейерной ленты из поливинилхлорида. Работа по заключению соглашений об участии в зоне ведётся ещё с тремя компаниями. «На своём опыте мы почувствовали, что режим благоприятствования в зоне привлекает инвестором низкой стоимостью «вхождения» в бизнес. Подключение к объектам электро- и теплоснабжения здесь обходится в разы меньше, чем при обычных условиях», — говорит Илья Ковалёв.

В Юрге основным участником зоны является ООО «ЗаводТехноНИКОЛЬ-Сибирь». По словам Елены Сухаревой, заместителя главы города Юрга по экономическим вопросам, со становлением и развитием ЗЭБ связана реализация проекта по созданию в городе кластера строительной индустрии. Главным проектом при этом является новое предприятие ООО «ЗаводТехноНИКОЛЬ-Сибирь» по производству кровельных материалов (проектная мощность — 16,5 млн кв. м в год), экструзионного пенополистирола (100 тыс. куб. м в год) и минераловатных плит (60 тыс. тонн в год). Он уже находится на окончательной стадии реализации. Общий объём инвестиций за весь период строительства составит 2,029 млрд рублей.

Кроме того, ООО «Компания «СВ-Сервис» и ООО «Вудвок» подготовили пакеты документов по вступлению в ЗЭБ для реализации проектов по выпуску

новых стройматериалов, которые в данный момент находятся на рассмотрении в управлении инвестиционной политики администрации. По словам Елены Сухаревой, зона обеспечена необходимой инфраструктурой — автодорогами, железнодорожными путями, сетями теплоэнергоснабжения. Вместе с тем, основной проблемой при освоении земельного участка стало отсутствие системы централизованного сбора сточных вод. «Вопрос строительства канализационного коллектора, проходящего по промышленной зоне города, стоит в городе уже десятки лет. На данный момент выполнена проектно-сметная документация на напорную и безнапорную часть коллектора (ООО «Технострой» произвело оплату проектных и изыскательских работ, затратив более 2,5 млн рублей), в стадии разработки находится проект по реконструкции самой канализационно-насосной станции. Ориентировочная стоимость проекта — порядка 155 млн рублей. Реализацию данного проекта планируется осуществить на условиях частно-государственного партнёрства. Кроме того, на данной территории нет централизованного водоснабжения и невысоко качество имеющейся дорожной сети. Для решения этих задач в среднесрочной перспективе планируется за счёт бюджетных средств выполнить проектно-сметную документацию на строительство сетей водоснабжения и ремонт дорог, для чего в областном и местном бюджетах необходимо предусмотреть 33 млн рублей. Реализация всех

#### Зоны экономического благоприятствования

Упрощение административных процедур

Обеспечение инфраструктурой

Освобождение от налога на имущество

Налог на прибыль ↓ на 4,5 п.п.

Налог по упрощенной системе налогообложения ↓ на 10 п.п.

этих мер позволят привлечь на свободные участки зоны предприятия малого и среднего бизнеса. Таким образом, на реализацию мероприятий, связанных с созданием и функционированием ЗЭБ промышленно-производственного типа «Юрга», потребуется 188 млн рублей», — поясняет заместитель главы Юрги. По её словам, «промзона сегодня становится самым эффективным проектом реализации частно-государственного партнёрства. На один рубль бюджетных инвестиций планируется привлечь порядка 13 рублей частных инвестиций.

Год назад, на организацию на своих территориях ЗЭБ претендовали также Яйский, Гурьевский и Промышленновский районы. Их заявки по различным причинам были отклонены или отправлены «на доработку». Дмитрий Исламов признает, что за прошедший год ни эти, ни другие города и районы больше не проявляли активность, но уверен, что «работа по формированию ЗЭБ будет продолжена и дальше. В каждом муниципальном образовании есть заброшенные цеха, целые заводы и промышленные площадки с уже готовой инфраструктурой. Нужно привести их в порядок, решить вопросы с оформлением документов на землю и объекты и активно привлекать для развития инвесторов».

#### ВЕНЧУРНОЕ УЧАСТИЕ

В качестве «резервов» для стимулирования инвестиционного процесса в регионе Дмитрий Исламов называет создание венчурного механизма — сейчас ведутся переговоры с ОАО «РоснаноТех» по участию Кемеровской области в создании Венчурного фонда Западной Сибири. Также дополнительным стимулом для инвесторов может стать участие области в федеральной программе развития моногородов (Таштагольский район, Прокопьевск и Ленинск-Кузнецкий уже получили федеральную поддержку).

Кроме того, как подчёркивает заместитель губернатора, от проверенной тактики поддержки льготами и нефинансовыми способами власти не намерены отказываться. Он считает, что эффективность таких мер показывают объёмы инвестиций, привлекаемых в регион. По итогам текущего года объём инвестиций ожидается на уровне 158 млрд рублей, что на 13% превысит уровень 2010 года. Плюс к этому, по итогам 2011 года ожидается 1 млрд долларов иностранных инвестиций, в полтора раза больше, чем в 2010 года. В результате, в Сибирском федеральном округе Кузбасс занял второе место по объёму инвестиций (по итогам первого полугодия 2011 года), в России — 13-е место. ■

## В ЦЕНТРЕ ЭКСПОЗИЦИИ

В начале следующего года кузбасская выставочная компания «Экспо-Сибирь» отметит своё 14-летие. Дата неюбилейная, но и это значимый срок для большинства организаций. За годы работы компания привлекла тысячи участников из сотен городов и нашей страны, и зарубежья. Многомиллионные контракты, заключенные на выставках «Экспо-Сибири», — лучший показатель эффективной работы как участников, так и организаторов мероприятий.

«Участие в наших выставках позволяет найти деловых партнёров, представить инновационные проекты и новации, способствующие модернизации производства», — отмечает Сергей Гржелецкий, генеральный директор КВК «Экспо-Сибирь». — Выставочное движение довольно развито в Кузбассе, организации и компании давно оценили преимущество участия в подобных мероприятиях».

КВК «Экспо-Сибирь» работает по нескольким направлениям, которые охватывают практически всю деловую и социальную жизнь региона. Ежегодно в столице Кузбасса собираются представители угольной, аграрной, торговой, медицинской, транспортной и многих других отраслей, чтобы познакомиться собравшихся с разработками и продукцией в своей сфере, перенять опыт коллег из других регионов, найти деловых партнёров. Многие выставки «привязаны» к конкретным датам. Например, агропродовольственная неделя проходит в начале ноября, когда подводятся итоги сельскохозяйственного года; а в конце последнего осеннего месяца начинается выставка, связанная с жилищно-коммунальным хозяйством — как раз когда закончена активная подготовка к зиме.

«На наших выставках работают экспертные комиссии, состоящие из представителей областной, городской администраций, ученых, специалистов профильных направлений», — рассказывает Сергей Геннадьевич. — Они отмечают победителей в разных сферах, ведь для любой компании важно признание специалистов и общественности. С уверенностью могу сказать, что наши дипломы и золотые медали котируются в деловом мире. Например, они помогают в продвижении товаров, способствуют получению различных грантов. Нельзя забывать и о коммерческой составляющей — например, в год на наших выставках заключается контрактов на сумму, в среднем, 2 млрд рублей. Много это или мало? А вы сопоставьте с бюджетом нашей области, который на этот же период запланирован в размере 66 млрд рублей.



Также мы стремимся познакомить кузбассовцев с качественной продукцией производителей нашего региона, ведь задумайтесь только: по данным областного комитета статистики, оборот розничной торговли в Кузбассе только за 9 месяцев текущего года составил 214 млрд рублей, из них доля товаров местного производства невелика, а объёмы завозимой продукции огромны. Поэтому мы стараемся поддерживать отечественных производителей, познакомить посетителей выставки с нашими кузбасскими товарами, торговыми сетями. А главное — специалисты отмечают качественную предоставляемую продукцию».

В этом году прошло 12 выставочных мероприятий, которые посетили более ста тысяч человек. Общее количество предприятий-участников превысило тысячу, в Кузбассе в течение года побывали представители всех регионов России, а также городов ближнего и дальнего зарубежья: Казахстана, Монголии, Украины, Беларуси, США, Италии, Греции, Индии, Нигерии, Черногории и многих других.

Выставки не ограничиваются только презентациями товаров: в рамках каждой выставки проходят семинары, конференции, симпозиумы, круглые столы.



Научное сообщество активно участвует в работе выставок: согласно статистике, 60% дипломов и медалей увозят с собой представители научных центров, научно-производственных объединений, которые занимаются развитием и продвижением инноваций. «Например, на Международном угольном форуме в этом году прошла XIII научно-практическая конференция, на которой свои разработки представили ведущие научные центры России и Кузбасса: Московский государственный университет, Санкт-Петербургский государственный горный университет, Национальный научный центр — институт горного дела им.А.А.Скочинского (Московская область), Кемеровский научный центр СО РАН, Институт угля СО РАН и многие другие», — приводит пример Сергей Геннадьевич.

На кемеровских выставках-ярмарках, даже специализированных, интересно не только специалистам. Их активно посещает население, студенты, учащиеся колледжей, нередко на мероприятия приходят и школьники. Например, в этом году на неделе комфорта и безопасности жизнедеятельности дети смогли познакомиться с работой конного отряда спасателей Агентства по защите населения и территорий Кемеровской области, увидели новую пожарную технику с практикой развёртывания. На выставке «Святая Русь — великая Россия» ребята участвовали в работах различных мастер-классов, например, учились, как сделать красивые поделки из бросового материала.

Согласно опросам, 60-70% участников выставок полностью реализуют свои намерения, заключают контракты, находят новых партнеров и рынки сбыта, а значит, работа организаторов и участников достигает своей цели.

Следующий год КВК «Экспо-Сибирь» откроет Сибирским торговым форумом, неделей текстиля и моды, на которую приглашают всех, кто занимается производством и торговлей различными потребительскими товарами, а также тех, кто создает стиль и красоту.



# 4GEO – В КЕМЕРОВЕ ПОЯВИЛАСЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНАЯ СИСТЕМА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



Большинство создаваемых в мире программных продуктов носят узкоспециализированную направленность. С ГИС 4geo не только легко и удобно работать, но и приятно отдыхать.

Это уже оценили миллионы пользователей. В настоящее время помимо Кемерово справочник уже распространяется в нескольких крупных городах, таких как Красноярск, Ростов-на-Дону, Воронеж, Новокузнецк, в столице Югры — городе Ханты-Мансийске, в Сургуте, Нижневартовске и в Ижевске. География растет геометрически. Такого раньше не было.

## Первый тираж

Волна экспансии 4geo в Кемерове набирает обороты. В городе появился первый тиражный ежемесячный диск, насчитывающий 6 тысяч экземпляров. Значительная часть дисков попадет в руки простых пользователей, другая часть — по адресной рассылке. Их доставят прямо в офисы организаций города. Также 4geo будет распространяться с деловыми печатными изданиями Кемерово. В число получателей попадут и подписчики «Авант-ПАРТНЕРА».

В 4geo интерактивная карта города и каталог организаций совмещены с порталом 4geo.ru, включающим блок новостей, афишу, личные блоги организаций и другие популярные сервисы. Продукт реализован в двух версиях: off-line — для ПК и on-line — в сети Интернет на www.4geo.ru. Распространяется бесплатно.

## Настольный «швейцарский нож»

Как и другие обычные ГИС-программы, 4geo содержит детальную карту города, полный справочник организаций, возможность найти оптимальный маршрут проезда по городу. Но помимо этого, 4geo, как система нового поколения, обладает рядом уникальных особенностей.

Вот только некоторые из них.

Настоящее 3D-отображение зданий на местности, позволяющее «заглянуть за объект».

Многие городские строения, проиллюстрированы фотографиями, что также облегчает их поиск на местности. Сфотографировать объект и прикрепить фото — это может сделать любой пользователь.

Предварительный просмотр информации в карточках организаций, не открывая их, избавит от бесконечного «кликания мышкой», в 4geo это очень удобно.

Больше не нужно записывать на листок найденную информацию о фирме — для пользователя отсылка информации о фирме из карточки на любой мобильный номер по SMS — бесплатна.

4 GEO имеет уникальную систему фильтрации и сортировки найденной информации.

Информация в карточках организаций в 4geo обновляется ежедневно, и это большой плюс. Незачем ждать первых чисел следующего месяца, мы всегда актуальнее.

## Быстрый и лёгкий комбайн, с уникальными возможностями

А ещё, 4geo это не сухой справочник для отображения найденной информации. 4geo — это Двусторонний справочник. Пользователи могут выставлять организациям свои оценки и комментировать сервис, обслуживание. Это позволит им выбрать самые надёжные и ответственные организации, а руководителям фирм или отделам маркетинга дается возможность вести диалог с пользователями на своей личной блог-странице и строить с ними программы лояльности. В этом мы уникальны.

Все «лайки» и отзывы пользователей моментально становятся видны другим пользователям.

На личной странице организации всегда видна информация о количестве её просмотров, а также о количестве обращений пользователей к конкурирующим фирмам. Это наглядно показывает конкурентоспособность фирм, находящихся в поле интересов пользователей. Не все ГИСы такое могут.

На сайте 4geo.ru ежедневно публикуются самые свежие городские, российские и мировые новости. В любое время можно узнать курс валюты и погоду на сегодня и ближайшие несколько дней. Посетители афиши смогут посмотреть фоторепортажи с мероприятий, а анонс предстоящих событий поможет спланировать отдых.

Интеграция настольной версии с вышеперечисленными онлайн-сервисами 4geo, позволила внедрить такую уникальную «фишку», как Живая лента событий.

Добавьте сюда интерактивные 3d-панорамы всех главных улиц нашего

города, а также панорамы внутренних интерьеров организаций — и пользователи с восторгом говорят «вот это круто!». Стоит отметить, что 4geo очень вовремя видит все тренды своей специализации и быстрее всех дает пользователям «всё новые и новые вкусности», и не за горами ещё более интересная версия, с ещё более гибкими возможностями.

Посмотрите «Пульс» 4geo — и вы увидите, как в реальном времени идут запросы со всех городов.

То, что 4geo одинаково хорошо работает на разных операционных системах: Windows, Linux, MacOS и Solaris — это давно не секрет, и недавно появилась версия для мобильной OS Android, её тоже можно бесплатно установить из Android-market.

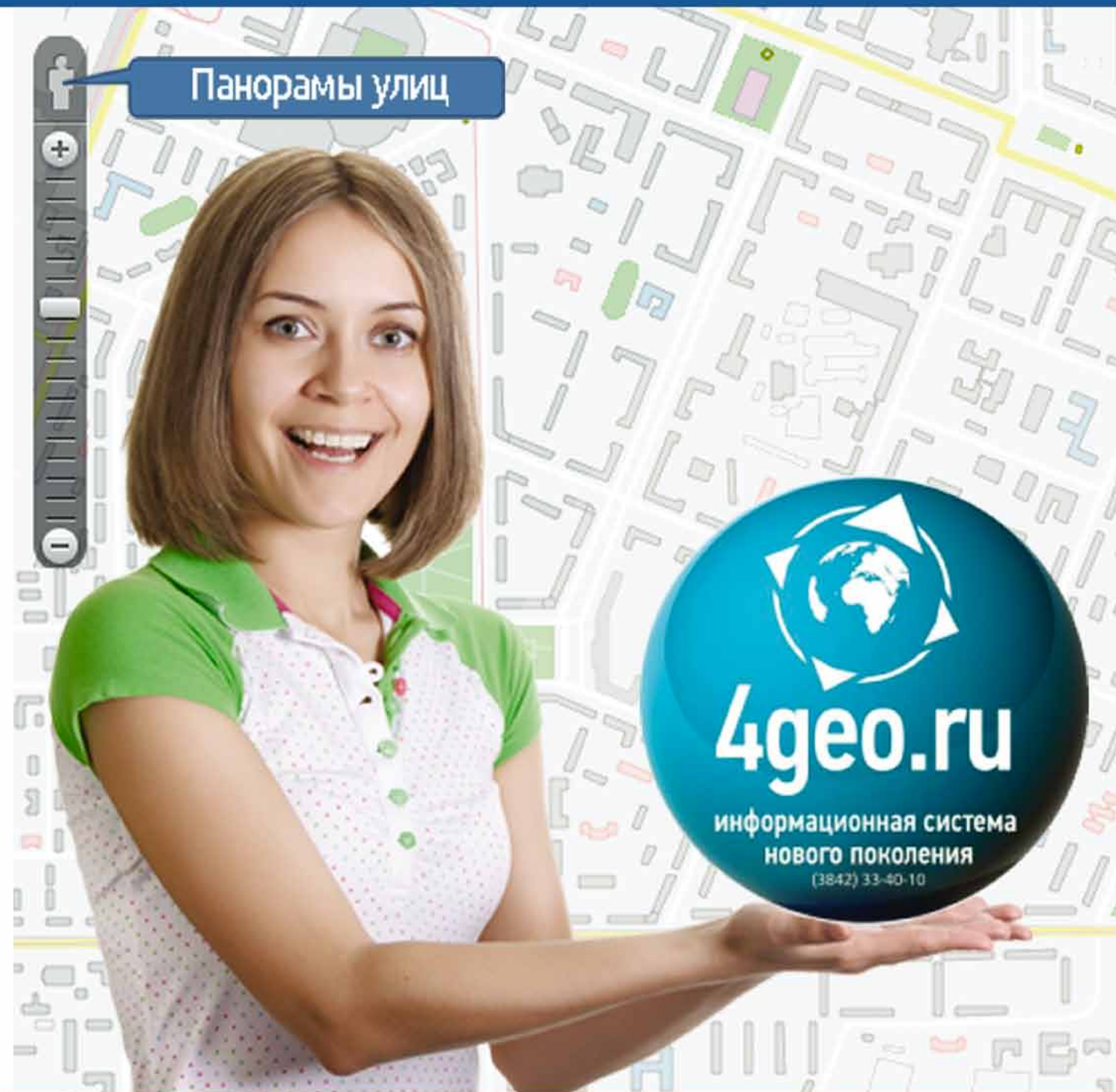
Конечно же, за рамками статьи осталось много несказанного. А ещё больше — непоказанного. Мы не показали, как 4geo может создать корпоративно-оформленный скин программы для ваших сотрудников. Не показали какой взрывной эффект появляется после размещения 3d-панорамы в своей карточке.

4geo — это такой инструмент, который просто обязан иметь в своем арсенале любой маркетолог. Ведь главное его оружие — калькулятор. А 4geo дает комплект возможностей, которые позволяют оценить свою организацию среди конкурирующих, эффектно и эффективно выделиться среди них, подсчитать количество потенциальных обращений от пользователей и конвертировать их в реальных клиентов.

## Что же в кратком итоге дает всем 4geo

1 Пользователям: работать со справочником в привычной для себя операционной системе; находить и использовать множество полезной и интересной информации, в том числе текстовой или мультимедийной. Получать для себя невероятное количество уникального контента.

2 Организациям: самостоятельно работать над своим маркетингом, и создавать таким образом максимально подготовленную почву для продвижения своей фирмы и привлечения к себе внимания через огромное количество эффективных инструментов.



- ✓ Детальная карта города
- ✓ Справочник организаций
- ✓ Афиша, Новости
- ✓ Погода
- ✓ Курсы валют
- ✓ Поиск маршрутов
- ✓ Комментарии пользователей
- ✓ "Живая" лента событий



4geo.ru - скачай БЕСПЛАТНО



# ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СПУСТЯ, ИЛИ ЗВЕРИ В ЯМЕ

*Беловежскому соглашению, оформившему распад Советского Союза, ныне стукнуло двадцать лет. Мне казалось, что история его общеизвестна, но бегло пошарив в сети, я ещё раз убедился в справедливости сентенции: известное известно немногим. Так что эту историю с географией нужно хотя бы бегло напомнить.*

**МЕСТО.** Беловежская пуца — это реликтовый лес, которым некогда была покрыта большая часть территории Европы, а теперь он сохранился только редкими островами. Через пуцу проходит граница меж Белоруссией и Польшей — или, если угодно, меж Центральной и Восточной Европой. Преобладают здесь сосновые леса, но имеются и шестисотлетние дубы, старые ясени и ели. Из животных более всего знамениты зубры — дикие быки типа

бизонов, весом около тонны. Кроме того, здесь немало кабанов, лосей и оленей, волков, лисиц и рысей. Из редких птиц выделяются чёрный аист и серый журавль, разные виды орлов и дятлов и пр. Охота на крупного зверя здесь была запрещена еще в 1409 году литовским королем Ягайлой (тем самым, что женился на польской королеве Ядвига и объединил Польшу и Литву в единую Речь Посполитую). Позднее природоохранные режимы здесь вводили и российской, и польская, и советская, и белорусская власть. Но в первую мировую войну здесь застрелили последнего дикого зубра (популяцию пришлось восстанавливать искусственно, собирая зверей из зоопарков), а во вторую мировую немцы за три года оккупации вырубали в пуце больше деревьев, чем за предыдущие триста лет.

**ВРЕМЯ.** В самом центре Беловежской пуцы находится белорусская правительственная резиденция Вискули, где 8 декабря 1991 года было подписано пресловутое соглашение. От России его подписал президент Борис Ельцин, от Белоруссии — председатель парламента Станислав Шушкевич, от Украины — президент Вячеслав Кравчук. Документ назывался «Соглашение о создании Содружества Независимых Государств». В преамбуле его говорилось, что «Союз ССР как субъект международного права и геополитическая реальность прекращает свое существование».

Распад СССР начался в 1988–1990 годах, когда республики СССР одна за другой стали принимать декларации о суверенитете (первой это сделала Эстония, последней — Киргизия, Россия приняла ее 12 июня 1991 года; этот день у нас до сих пор считается праздничным). Вообще-то положение о суверенитете союзных республик было и в тогдашней Конституции СССР, но в тогдашних условиях «парад суверенитетов» воспринимался как начало центробежного процесса.

Израдную роль в распаде СССР сыграл Александр Солженицын, чей авторитет был тогда сопоставим с влиянием самых видных политических лидеров. В 1990 году была издана огромным тиражом его брошюра «Как нам обустроить Россию?». В ней констатировалась неизбежность демонтажа СССР, критически оценивался советский период и территориальные приобретения Российской империи в XIX веке. Солженицын предлагал отпустить на волю три прибалтийских, три закавказских и четыре среднеазиатских республики, «да и Молдавию, если её к Румынии боль-



**Сергей Ханин, директор кемеровского представительства НПФ «Металлургов»**

*Произошёл развал СССР. Правильно это было или нет, сказать трудно. С одной стороны, в то время творилось что-то непонятное, и чем-то всё это должно было закончиться. С другой, Советский Союз был мощной страной с точки зрения безопасности. С ним считались больше, чем сейчас с Россией.*

*На его территории проживали народы, многие из которых исторически всегда были вместе, имели свою определённую идентификацию. На мой взгляд, прибалтийские республики и республики Средней Азии слабо тяготели к нам. Их надо было отпустить по-доброму. А вот украинцы, белорусы, казахи — это исторически наши братья, и разделять их с русскими было нельзя.*

*Кроме того, в советское время вся экономическая инфраструктура создавалась с расчётом, что страна единая. Поэтому после развала рухнули экономические связи, во многих бывших союзных республиках люди стали жить значительно хуже, в том числе, и по этой причине. Если вспомнить, сколько денег вливалось в развитие республик. В Прибалтике развивали машиностроение, которое работало на весь Союз. Грузия была огромным туристическим и промышленным центром. Через Украину и Беларусь проложили газовую трубу... Сегодня, например, в России нет очень необходимого для металлургов производства ферромарганца, которое оказалось в Грузии и в других республиках. В северном Казахстане оказался ряд крупных металлургических производств, которые мы строили все вместе.*

*Считаю, что сегодня необходимо возобновлять и расширять контакты с бывшими республиками, направлять усилия на объединение с ними хотя бы в экономическом плане, что руководство России в принципе сейчас и делает.*

ше тянет». По его мнению, естественным образом тяготели друг к другу только три славянские республики, а также Казахстан, который объявлялся «мягким подбрюшьем» России.

В марте 1990 года Литва заявила о выходе из СССР, в апреле 1991-го её примеру последовала Грузия, а после августовского путча этот процесс стал обвальным. Президент СССР Михаил Горбачев пытался противопоставить ему подписание нового Союзного договора, который должен был превратить Советский Союз в конфедерацию. Горбачев опирался на результаты референдума 17 марта 1991 года, где большинство населения высказалось за сохранение и обновление СССР (правда, в Прибалтике, Армении, Грузии и Молдавии референдум не проводился). Но к декабрю 1991 года стало ясно, что подписать Союзный договор не удастся: этому противились даже власти России во главе с Ельциным. Прибалтийские республики к этому времени уже официально завершили развод с Советским Союзом. Во многих республиках происходили конфликты на этнической почве. А Армения и Азербайджан вели между собой настоящую войну.

Станислав Шушкевич позже рассказывал, что Беловежское соглашение было рождено экспромтом. Ельцина позвали в Вискули поохотиться, а лидеры Украины и Белоруссии хотели с ним договориться о поставках из России газа

и нефти на льготных условиях. С Горбачевым уже никому не хотелось иметь дела; идею подписать соглашение, от решающее его от власти, подал Геннадий Бурбулис, соратник Ельцина. В процессе разработки соглашения принял участие также Егор Гайдар. Пока первые лица парились в бане, их команды работали над документом. Наутро на охоту отправился только украинский президент Кравчук, но и он так ничего и не подстрелил.

**ПОСЛЕДСТВИЯ.** Станислав Шушкевич не раз заявлял, что ни о чем не жалеет, что крах Советского Союза был неизбежен, а Беловежское соглашение лишь придало ему мирный характер. «От Беловежского соглашения, конечно же, выиграли все, кто его подписывал, — утверждал Шушкевич. — Ельцин стал править Россией и избавился от Горбачева, мы с Кравчуком получили все, что хотели, по нефти и газу. А еще впервые за два века Россия признала независимость Беларуси! Это лично для меня было самое важное достижение!» В то же время Борис Ельцин говорил, что сожалеет о подписании соглашения в Беловежской пуце (правда, дело было в 1996 году, во время предвыборной кампании). А Леонид Кравчук отмечал, что если бы он знал, что будет происходить на самостоятельной Украине, то скорее бы дал отрубить себе руку, чем подписать Беловежское соглашение.

Россия после распада СССР осталась империей с федеративным устройством, но после Беловежских соглашений она одним махом утратила четверть территории, половину населения и статус сверхдержавы. Сегодня только в России, Казахстане, Литве, Латвии и Эстонии уровень жизни превышает советский или сопоставим с ним. В прочих постсоветских республиках он существенно снизился. Накануне двадцатой годовщины Беловежского соглашения Левада-центр провел опрос, как сейчас в России относятся к распаду СССР. 20% опрошенных по-прежнему считают, что главной причиной развала Советского Союза стал «беловежский сговор» (в 2006 году так думали 32%). Среди других причин называли разрушительную политику Горбачева, бездарный путч ГКЧП, международный заговор, вдохновленный американцами, и экономический кризис в СССР, вызванный резким падением цен на нефть и газ. О том, что Советский Союз прекратил существование, сожалели 53% опрошенных (десять лет назад к распаду СССР отрицательно относились 75% жителей России). Впрочем, только 14% россиян сегодня хотели бы восстановить СССР в его прежнем виде.

Сам я прожил в СССР больше тридцати лет, и не хотел бы туда вернуться, даже несмотря на то, что это были мои молодые годы. Сегодня в России жизнь и более сытая, и более интересная, хотя абсурда меньше не стало. Однако чем дальше от нас отдаляется советская цивилизация, тем больше в ней высвечивается привлекательных черт: победа над Гитлером, полёты в космос, успехи наук, оригинальный большой стиль в искусстве, высокий уровень образования, державная стилистика повседневной жизни. В этом смысле Советский Союз стоит рядом с Римской империей эпохи Августа, наполеоновской Францией или Британской империей викторианских времен. Жить в СССР было трудно и скучно, но поводов для гордости было достаточно.

**«ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СПУСТЯ».** Роман Александра Дюма — сиквел «Трёх мушкетеров». Действие его происходит при регентстве Анны Австрийской и фактическом правлении кардинала Мазарини. Д'Артаньян двадцать лет остается лейтенантом мушкетеров, тщетно ожидая продвижения по службе. Однако Мазарини вдруг вызывает его и сообщает, что пришла пора снова послужить!!!



**Александр Крецан, кандидат исторических наук, доцент КемГСХИ, заместитель директора НП СПК**

*К событиям, произошедшим в декабре 1991, года я отношусь отрицательно. И чем больше времени проходит, тем больше я убеждаюсь в своей правоте.*

*К сожалению, личные амбиции нескольких политических деятелей, занимающих в ту пору высокие посты, возобладали над*

*разумом и логикой. Михаил Горбачёв, фактически заложивший предпосылки этого будущего сценария, к сожалению, не оказался государственным, Борис Ельцин — тем более. Результаты их решений мы наблюдаем все последующие двадцать лет, но истинного осознания произошедшего пока нет, осмысливать последствия всего этого предстоит ещё нашим внукам и правнукам.*

*И сегодня ещё раздаются призывы к дальнейшему разделению государства. Но это, опять же амбиции местных князьков. А что произойдёт, если продолжить дробить Россию? Ещё больший взлёт цен на все местные ресурсы, разбалансированность всех торгово-промышленных механизмов и окончательный культурный упадок малых раздробленных народов и регионов.*

*Обратите внимание на мировые тенденции. Как бы ни тяжело сегодня было странам Европы, они всё же выбирают пути интеграции. Так зачем разваливать, чтобы потом ценой гигантских усилий и затрат придётся всё заново воссоздавать? Но, увы, роль личности в истории до сих пор, к сожалению, велика...*



королеве. Д'Артаньян пытается разыскать старых друзей: Атос погряз в частной жизни, Портос женился на вдове прокурора, а Арамис сделался священником. На службу к Мазарини соглашается поступить только Портос. Тем временем Атос и Арамис помогают бежать из тюрьмы герцогу де Бофору, сопернику Мазарини. Это едва не приводит к двойной дуэли между нашими героями, но в итоге они восстанавливают мир и былую дружбу — и нечаянно оказываются в гуще событий английской революции. По-



**Андрей Бобров,**  
директор филиала ООО «Росгосстрах» в Кемеровской области

*На момент развала союза мне не было еще и 14 лет. Я хорошо помню страх и непонимание в глазах своих родителей. Всё во что они верили многие годы, система ценностей и та основа, на которой держалось благосостояние семьи, вдруг стало никому не нужно. Нас как школьников забавляло состояние учите-*

*лей, которым приходилось как-то комментировать события декабря 1991 года, они не знали какие давать оценки данной ситуации. Но уже через короткое время, когда в стране усилились многие проблемы, сам факт развала страны для обывателей ушёл на второй план, нужно было решать бытовые проблемы. Развал СССР стал темой для геополитики, для внутренней же политики данная тема стала вторичной, нужно было выживать в той стране, которая нам досталась.*

том в интригу вмешивается ещё сын злодейки-миледи по имени Мордаунт. Герои пытаются спасти английского короля, но их план проваливается, и им удаётся только отомстить Мордаунту.

Четверо героев Дюма напоминают лидеров советских республик двадцатилетней давности. Пылкий д'Артаньян — это, конечно, Борис Ельцин. Простодушный Портос — незадачливый Станислав Шушкевич, который искренне верил, что Белоруссию можно превратить в нормальное европейское государство по польскому или прибалтийскому образцу. Хитроумный Арамис — Леонид Кравчук: многие отмечали его иезуитские наклонности. Не хватает только Атоса: казахстанского президента Назарбаева в Беловежскую пушу не позвали. Между тем он, двадцать лет возглавляя свою страну, всегда выступал за интеграцию постсоветских республик (только сейчас его планы вроде бы начинают сбываться). Роль Мордаунта здесь выпадает Горбачеву, а роль Мазарини — американскому президенту Бушу (Буш-старший был первым, кому Ельцин доложил о Беловежском соглашении). Под крушением английской монархии следует понимать развал Советского Союза.

**«ЗВЕРИ В ЯМЕ».** Известная русская сказка начинается с того, что медведь, волк, лиса и заяц попадают в одну ловушку. Сначала съедают зайца — у него голос самый тонкий, потом волка — у него голос самый толстый, потом лиса пускается на хитрость: припрятав волчьи кишки, начинает их потихоньку жевать; медведя она уверяет, что кишки ее собственные; тот вспарывает себе брюхо и околевает. Ду-

маю, здесь тоже нетрудно узнать печальный финал СССР: нет смысла разбирать, кто больше виноват, лиса или медведь, действует принцип: умри ты сегодня, а я завтра.

Читатель сам волен выбирать, какой сценарий ему больше нравится — героически-авантюрный или басенно-назидательный. Что касается автора, то я полагаю, что здесь хорошо подходит старый афоризм: кому не жалко Советского Союза, у того нет сердца; кто думает, что его можно было сохранить, у того нет мозгов. С помощью разного рода социологических опросов можно даже высчитать процент бессердечных и безмозглых, только непонятно, кому от этого будет польза и удовольствие.

**«ЗИМОВЬЕ ЗВЕРЕЙ».** Но можно предложить и оптимистический сценарий — тоже из русской сказки. В лесу на воле гуляет могучий бык (или, если угодно, зубр). По пути он встречает барана, свинью, гуся и петуха; все они увязываются за ним как за вожаком. Приходит пора устраиваться на зиму, но баран надеется на свою теплую шубу, свинья собирается зарыться в землю, гусь убежден, что он одно крыло подстелет, другим прикроется, и как-нибудь переживет, а петуху и вовсе ни до чего дела нет.

Бык строит себе избу; когда наступают холода, его беспечные приятели сбегаются к нему и начинают его шантажировать. Баран обещает разбежаться и вышибить из сруба бревно, свинья — подрывать все столбы и избу уронить, гусь — выщипать весь мох из стен, а петух — пустить крас-



**Антон Крючков,**  
управляющий партнер ООО «ЦПП «Юривест»

*Экономический и политический кризис, межнациональные конфликты и националистические тенденции, парад суверенитетов, ГКЧП и многие другие события ещё задолго до декабрьской даты предопределили распад союза. Поэтому встреча лидеров трёх союзных республик лишь подвела некую черту под тяжелейшим системным*

*кризисом, оформила ситуацию, которая уже сформировалась к тому моменту. Подчеркну — подписание этого соглашения было в тот момент уже неизбежностью.*

*В любом значительном историческом событии есть как положительные, так и отрицательные стороны. Однозначную оценку в такой ситуации дать практически невозможно. Соглашение 20-летней давности — не исключение. Распад союза — это, безусловно, одна из величайших геополитических катастроф XX века. Но в то же время, Россия за 20 лет после распада СССР добилась огромного прогресса в своём развитии. Мне кажется, что 20 лет — ещё слишком короткий срок для подведения глобальных итогов.*

ного петуха. Делать нечего — бык пускает всю компанию к себе жить. Избу атакуют лиса, волк и медведь, но первые двух принимают на рога и они испускают дух, а третий вынужден ретироваться ни с чем.

Думаю, читатель сам опознает здесь и строителя новой избы, и его товарищей, которые, когда припрёт, явятся к нему в поисках тепла — то есть дешёвых энергоносителей. ■

ЖУРНАЛ О ЛЮДЯХ И ЖИЗНИ

АВАНТ Style

# Встречаем Новый год





*Хорошо отдыхать у тёплого моря, что так далеко от Кузбасса, можно отдыхать и там, где его нет, в других интересных странах. Но туда тоже добираться далеко, долго и дорого. Поэтому нередко выбор места отдыха падает на родной край. Здесь тоже можно провести отпуск или каникулы. И вариантов не так уж мало, тем более, зимой в регионе, так щедро одаренном красивыми ландшафтами, горными склонами, и имеющего уже вполне развитую туристско-рекреационную инфраструктуру.*

# Отдыхаем дома

## ЗА РУБЕЖОМ И РЯДОМ

Как отмечает председатель Кузбасской ассоциации туристской индустрии (КАТИ) Галина Руднева, одно из самых популярных направлений отдыха кузбассовцев в зимний период — это, конечно же, поездка за границу. По её данным, этой возможностью в сезоне 2010-2011 гг. воспользовались 70 тысяч жителей региона. По словам менеджера по туризму фирмы «Континент-трэвел» Ольги Бересневич, отдых в зарубежье сейчас более востребован, нежели местный отдых, а дело всё в том, что путёвка в дальние страны и путёвка в Кузбасс стоит практически одинаково. Причём кузбасский сервис уступает зарубежному. Директор туристического агентства «Сибирский мир» Ирина Кокоулина поясняет: «В период новогодних праздников, самым востребованным курортом является Тайланд, так как цена в это место колеблется всего от 15 тысяч рублей. Зимой людям хочется

к солнышку, теплу, а это не такая уж высокая цена за подобное удовольствие».

Домашняя альтернатива зимнего отдыха, конечно, в первую очередь связана с возможностью активного горнолыжного времяпрепровождения. Например, директор туристической компании «Земля Кузнецкая» Андрей Деев уверен, что любителям такого отдыха есть, что выбрать в Кузбассе. Это — горнолыжные туры в Горную Шорию, Междуреченск (гора Югус), Салаир (гора Золотая), Танай в Промышленновском районе. Туристический продукт при этом включает бронирование гостиниц, прокат инвентаря, услуги инструктора и автобусную доставку. «Помимо активного отдыха, мы можем предложить отдых для семей и компаний на уютных базах отдыха Кемеровской области», — отмечает он. Проживание в двухместном номере со всеми удобствами в доме отдыха «Райский уголок» в 30км от Кемерово обойдётся в 1-1,4 тыс. рублей в сутки. Предложение компании включает также автобусные



По словам Ольги Бересневич, стоимость отдыха за рубежом и в Кузбассе практически одинакова, но местный сервис заметно уступает заграничному

экскурсионные туры в Салаир, Мариинск, Новокузнецк, музей-заповедник «Томская писаница». Для любителей сочетать отдых с оздоровительными процедурами есть санаторный отдых в известных здравницах региона, санаториях «Борисовский», «Энергетик», «Шахтер», «Анжерский», «Романтика», «Ромашка» (об этом ниже).

## АКТИВНЫЙ ОТДЫХ

В Кузбассе Горную Шорию часто называют «Сибирской Швейцарией», хотя, наверное, и во многих других сибирских регионах

с горно-таёжным ландшафтом есть места с подобной репутацией. Так или иначе, посещавшие юг Кузбасса отмечают великолепный снег, лежащий на склонах в огромном количестве и такого отличного качества для катания, какое ещё поискать нужно, чистый воздух, красивые виды. Поэтому так нравится отдых в Шерегеше в первую очередь любителям горнолыжных спусков и активного отдыха на природе. Тем более, что помимо этого Шерегеш предлагает посетителям множество развлечений: катание на квадроциклах и снегоходах, русскую баню и финскую сауну, шашлыки, конные экскурсии, поездки на ратраке до горы Мустаг и всемирно известных памятников природы, а так же новые интересные знакомства. Любители экстрима навсегда запомнят полёты на дельтаплане над Горной Шорией и ощущения полной свободы при полёте!

Едва ли не главное преимущество Шерегеша для жителей Кузбасса в его доступности. От Кемерово до него 387 км или около 8 часов пути на автомобиле, проживающим южнее — добраться ещё быстрее. Жители северной части Кемеровской области могут воспользоваться услугами «своего» горнолыжного курорта, «Горная Саланга», в горах Кузнецкого Алатау, на границе Тисульского района и Красноярского края (впрочем, он больше известен у соседней восточнее, чем в Кузбассе).

Лучше всего отправится в Шерегеш с ночёвкой, причем, расположиться можно не только в гостиницах у склона горы Зеленая, но и на квартире, которые в большом числе предлагают для проживания местные жители. По мнению Андрея Деева, в Шерегеше можно отдохнуть как на выходных, так и более продолжительное время: «В пятницу вечером можно уехать из Кемерово, а вернуться в воскресенье, автобусное сообщение налажено так, что отправка из Кемерово в пятницу в 23 часа вечера, и в это же время, но уже в!!!»



Ирина Кокоулина: «Зимой людям хочется к солнышку, теплу, а так как путёвку в Тайланд можно приобрести от 15 тыс. рублей — это не такая уж высокая цена за подобное удовольствие»



С Новым 2012 годом!

**INES TOUR**  
Ines' tour

г. Кемерово,  
ул. Демьяна Бедного, д.6, оф. 59  
т\ф.: (384-2) 39-39-33  
(384-2)58-30-88  
inestour42@gmail.com

**СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР СИАМ**

В преддверии новогодних праздников спортивно-оздоровительный центр «Сиам» предлагает множество вариантов не только актуальных и модных, но в тоже время полезных подарков для самых дорогих и близких вам людей. Вряд ли возможно найти более существенный подарок, чем здоровье и красота, а залог вечной молодости это ни что иное, как правильная и систематическая физическая нагрузка. Высококласные специалисты в области фитнеса готовы предложить групповой и персональный тренинг для самых взыскательных клиентов «Сиам».

Любители игровых видов спорта: волейбола, баскетбола, мини-футбола могут померяться силами с командой-соперницей в комфортном игровом зале. И, конечно же, набирающие популярность занятия по тайскому боксу в сопровождении профессионалов, по праву является эксклюзивным предложением спортивно-оздоровительного центра «Сиам».

После интенсивных тренировок самое главное это релаксация. Восстановить свои силы можно в финской или инфракрасной сауне. Приятно расслабиться вы сможете в фитобочке. В массажном кабинете, кроме классического, вам предложат экзотический тайский массаж.

И это далеко не полный перечень spa-процедур, которые представлены в спортивно-оздоровительном центре «Сиам».

**С 9.00 до 22.00, без выходных!**

Пр. Кузнецкий, 135 б, ☎ (3842) 34-71-13  
Пр. Шахтеров, 61 в, ☎ (3842) 34-25-75



воскресенье возвращение обратно. Стоимость доставки 1100 рублей на человека».

Другие места горнолыжного отдыха помимо Шерегеша, тоже известны уже широкому кругу любителей зимнего отдыха. Это, конечно, — Междуреченск, давно уже известный своими горнолыжными трассами и трамплинами (последнее, конечно, для спортсменов-профессионалов), и сравнительно недавно построенный центр отдыха «Танай», что в Промышленновском районе, всего в 2 часа 50 минутах езды от Кемерово. Изначально он строился в расчёте не только на любителей горных лыж из Кемерово и других городов Кузбасса, но и на жителей Новосибирска и Томска, поскольку расположен к ним гораздо ближе, чем Шерегеш. Сегодня в составе комплекса действуют гостиницы, кафе, пункты проката и ремонта снаряжения, камера хранения, медпункт и аптека. Одновременно горнолыжный центр способен принять более 1000 человек.

### НА ЗДОРОВЬЕ!

Помимо горнолыжных курортов, в Кузбассе есть и места отдыха для людей, которые активным отдыхом не увлекаются, а предпочитают просто насладиться тишиной и побездельничать на природе. Для таких любителей может подойти отдых в кузбасских санаториях, особенно, если нужно и здоровье поправить. Выбрать разные можно в зависимости от вкуса и достатка. Для отдыха с детьми можно отправиться в санаторий «Славино» под Новокузнецком, в санатории-профилактории «Знамя» и «Ромашка» в Киселевске и Таштагольском районе, соответственно.

Программа лечения в санатории «Знамя» включает в себя грязелечение, ингаляций, массаж, ЛФК, физиотерапию, конечно же, полезное питание и другие услуги для оздоровления. «Ромашка» располагается в живописном таежном месте в 7 км от Таштагола. Здесь «лечат» сама природа и горный воздух. Пятидневное пребывание на Новый год обойдётся в 1,85 тыс. рублей за человека, плюс 2 тыс. рублей за новогодний банкет.



Андрей Деев уверен, что любителям активного горнолыжного времяпрепровождения есть, что выбрать в Кузбассе

По мнению Ирины Кокорулиной, из Кузбасских санаториев, самым популярным является «Энергетик»: «У «Энергетика» есть своя изюминка: на территории санатория находится бассейн с подогревом под открытым небом, поэтому вы можете купаться даже в то время, когда на улице будет идти снег – вам всё равно будет тепло и уютно».

Кстати, в любой санаторий можно заказать путевку как с лечением, так и без лечения, объясняет Марина Большанина, директор туристического агентства «Континент-трэвел». Если ваш организм ничего не беспокоит, но хочется отдохнуть в санатории, это можно устроить без проблем.



Марина Большанина: «Если ваш организм ничего не беспокоит, но хочется отдохнуть в санатории, это можно устроить без проблем»

### КУЛЬТУРНЫЙ ОТДЫХ

Длинные выходные — хорошая возможность не только отдохнуть, провести время с семьёй, но и познакомиться с историей родного края. Это ничуть не менее познавательно и увлекательно, чем поездки в «исторические места», находящиеся далеко за пределами области и страны. Можно посетить Салаир, который славен не только как старейший центр промышленности Сибири, но и своим святым источником и церковью апостолов Петра и Павла постройки начала XX века. А познавательные экскурсии можно совместить с вполне современным отдыхом на базе отдыха «Золотая гора», где есть горнолыжные трассы, каток, поездки на лошадях и снегоходах, полёты на параплане.

Многие турфирмы Кузбасса предлагают экскурсии в село Старобачаты в Беловском районе, где находится храм святого Николая Мирликийского чудотворца, названного в честь великого подвижника православной церкви святого преподобного Серафима Саровского. Здесь же расположен одноименный святой источник. Считается, что Святой Серафим помогает всем, кто с верой использует воду из источников, названных в его честь. Вода родника содержит полезные минералы и микроэлементы, и что интересно источник крытый, что позволяет не замерзнуть зимой.

Главные исторические города Кузбасса — Новокузнецк, с его почти 400-летней историей, ведущей начало с III



САНАТОРИЙ  
**РОССИЯ**  
КУРОРТ БЕЛОКУРИХА

## ОТДЫХАЙТЕ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ!

Санаторий «Россия» — крупнейшее многопрофильное лечебно-профилактическое учреждение высшей категории, действующее на курорте федерального значения Белокуриха. Комплексы лечебно-оздоровительных проводятся на основе передовых методик. Кристально чистый воздух и удивительный ландшафт предгорий Алтая, где расположен санаторий в сочетании с богатейшей лечебной базой и высоким уровнем обслуживания сделали его местом желанного отдыха и гарантированного оздоровления.

### Природно лечебно-оздоровительные факторы

- азотно-кремнистые термальные воды;
- маломинерализованные сульфатно-хлоридные магниевые-кальциево-натриевые лечебно-столовые воды Березовского месторождения (Хилковский тип);
- высокоминерализованная иловая сульфидная лечебная грязь озера Горькое;
- горный воздух.

### Медицинский профиль учреждения

профилактика и восстановительное лечение заболеваний органов кровообращения, эндокринной системы системы и обмена веществ, центральной и периферийной нервной системы и соединительной ткани, кожи и подкожной клетчатки, женских половых органов, лечение сопутствующих заболеваний — органов дыхания и пищеварения, мочеполовой системы.

### Лечебно-диагностическая база

клинико-диагностическая лаборатория (гематологические, химико-микроскопические, биохимические, коагулологические, иммунологические и цитологические исследования); методы функциональной агностики и ультразвуковой диагностики по классу аппаратуры «Mdisson-800» и др.

### Лечебно-оздоровительные методы и процедуры, процедуры и минипрограммы

азотно- кремнистые минеральные радоновые ванны; радоновый душ головы; питьевое лечение; грязелечение; аппаратная физиотерапия; нетрадиционные методы терапии (гирудотерапия, аутогенная, музыкально-релаксационная и др.); фитотерапия; психотерапия; методы эндозкологической реабилитации; ЛФК, и более ста процедур не входящих в стоимость путевок, направленных на углубленную диагностику, сопутствующее лечение о общее оздоровление организма.

### Размещение

763 места; 2 спальных корпуса с двухместными и одноместными номерами 1 и 2 категории, категории «плюс», «люкс», «джуниор», «сюит», апартаменты; эко-отель «Эхо» с номерами категории: «твин», «дабл», «сюит» двухуровневый, одноместными номерами.



**ЗАО «Санаторий «Россия»**  
659900 г. Белокуриха, Алтайский край, ул. Славского, 34.  
8-800-100-37-70 (бесплатно по России)  
тел/факс: (38577) 37-777, 37-126  
e-mail: info@sanrussia.ru.  
www.sanrussia.ru

### Питание

3-х разовое: заказное в зале ресторана питания, питание по типу «шведский стол», диетическое питание, питание в ресторане «Трапеза»; банкет, фуршет, room-service.

### Досуг

Турсы по предгорьям Алтая и индивидуальные экскурсии; катание на коньках, лыжах, снегоходах, квадроциклах, велосипедах; спортивные праздники и соревнования, игра в настольный теннис, бильярд; концертные программы, танцы, просмотр кинофильмов.

### Инфраструктура и услуги

Лечебно-оздоровительный комплекс «АкваВитаТерм» с крытым бассейном, зоной аквааэробики, спортивным залом, термокомплексом, сра-отделением; фито-сауной; русской баней; салоном красоты; спортивная площадка, детская площадка, игровая комната, тренажерный зал, открытый бассейн, велосипедная трасса, лыжная трасса, горнолыжный спуск, терренкуры, каток, пункт проката спорт инвентаря; киноконцертный зал на 450 мест, конференц зал, библиотека с интернет услугами, танцевальный зал, рестораны, кофейня, лобби бар, VIP-бильярд; охраняемая стоянка, организация встреч и др.



Кузнецкого острога (затем крепости), и Мариинск. В «южной столице», конечно, нужно посетить музей «Кузнецкая крепость», памятник истории, искусства и архитектуры федерального значения, в Мариинске — музей-заповедник «Мариинск исторический». В зимний период в музее-заповеднике работает познавательный маршрут «Сказание о селе Сибирском», во время которого гости посещают единственный в регионе источник с богатым содержанием йода в селе Суслово и уникальный музей сельского быта. Предлагается также осмотреть ансамбль купеческих зданий в стиле «сибирского барокко», первый в России памятник картошке, посетить Мемориал жертвам Сиблага,



В Кузбассе Горную Шорию часто называют «Сибирской Швейцарией»

Дом-музей известного писателя Владимира Чивилихина и многое другое. По словам Юрия Емельянова, Мариинск — это уникальный город-музей, город-памятник с множеством старинных зданий, здесь и окрестности по своей красоте и природным условиям не уступают уже известным туристическим центрам.

Но не стоит забывать и про любимый многими музейный комплекс «Томская писаница недалеко от Кемерова. Здесь можно посмотреть и разные музейные выставки, и главную достопримечательность мирового уровня, собственно писаницу, а можно покататься на лошадях, снегоходах. Здесь есть много различных ледяных горок, сувенирный киоск, кафе. «Томская писаница» — это одно из немногих мест в Кузбассе, где экскурсионно-познавательный туризм сочетается с приятным времяпровождением.

### ОСТАТЬСЯ В ГОРОДЕ

А что делать, если поехать вообще никуда не удастся? Выход только один — отдохнуть в городе. Ведь в городе есть много мест для культурного времяпровождения, а за-

одно и отдыха. Всё зависит только от желания и финансовых возможностей. Например, для большинства молодежи одними из любимых мест отдыха являются ночные клубы, кафе, суши-бары. Кафе и суши-бары больше подходят для людей, которым не нравятся шумные тусовки, но хочется где-нибудь расслабиться и заодно приятно покушать. Кроме того, в непогоду очень приятно посидеть в таких уютных местечках.

Но не всем кемеровчанам интересна разгульная жизнь. Марина Большанина рекомендует сходить в театр или на выставку, а Ольга Бересневич уверена, что весело провести время можно в цирке. Кстати, отдых нужно проводить не только с целью повышения настроения, но и с пользой для тела: можно посетить бассейн, покататься на коньках.

«В наше время люди часто ходят по ресторанам — это, конечно же, хорошо, но иногда нужно интересоваться чем-то другим, например, сходить в музей, — говорит Ирина Кокоулина. — Когда ко мне приезжают друзья из других городов, я стараюсь провести для них экскурсию по музею КемГУ — «Археология, этнография и экология Сибири». На мой взгляд — это замечательное место. Там очень хорошие экскурсоводы, которые достаточно интересно выполня-



Для большинства молодежи одними из любимых мест отдыха являются ночные клубы

ют свою работу. Когда слушаешь их, возникает такое чувство, будто ты и правда был в месте, о котором сейчас слушал»

Также следует упомянуть о кинотеатрах. Кинотеатр — один из любимых видов отдыха для людей любой возрастной категории. А на новогодние праздники зарубежные и российские кинематографы всегда стараются нас удивить своими творениями. ■

# SMILE КАК ПРИОРИТЕТ ЗДОРОВЬЯ

*Стоматология уже давно перестала быть исключительно медицинской помощью, а стала практически искусством восстановления и сегодня оно требует от врача практически ювелирной точности. При этом, не надо забывать об элементарном: стоматологи не просто избавляют от боли, занимаются лечением и коррекцией зубов, они возвращают человеку красивую улыбку и, что еще более важно, элементарный комфорт и здоровье. Как считает Капил Кхурана, директор стоматологической клиники «SMILE», главное в работе врача правильная расстановка приоритетов — оказание помощи пациентам, а не ведение бизнеса. В интервью журналу «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг» он рассказал о новых формах работы клиники в 2011 году и о том, как формируется качество услуг в «SMILE».*

— Капил, стоматологическая клиника «SMILE» уже зарекомендовала себя как стоматология, где используются самые передовые технологии. Какие новшества вы внедрили в этом году?

— Разумеется, традиционно каждый год у нас появляются новые технологии и услуги, которые мы предлагаем нашим пациентам. Например, в 2011 году в клинике появилась хирургия, кроме того, мы начали устанавливать зубные импланты. Между тем, отмечу, что новые технологии — это не только расширение перечня услуг, это оказание медицинской помощи в качественно ином формате. Он может предполагать как использование новых средств для лечения или совершенно другой подход к процедуре, так и новое оборудование в принципе. Что касается дополнительных новшеств, то в этом году мы перешли в круглосуточный режим работы: теперь за медпомощью к нам можно обратиться и ночью.

— Качество услуг — это в первую очередь профессионализм сотрудников. Как Вы выстраиваете работу в этом направлении?

Если говорить о кадрах, то в нашей клинике сложившийся коллектив: вот уже на протяжении нескольких лет здесь работают квалифицированные врачи, за плечами которых обширная медпрактика. Несомненно, их знания и опыт — залог нашей успешной работы и сегодня многие пациенты уже успели это оценить. Если обратиться к статистике, то примерно 70% приходят к нам по рекомендации своих знакомых и друзей. Кстати, с этого года лечебно-консультативный прием по хирургии и имплантологии проводится профессорско-преподавательским составом Кемеровской государственной медицинской академии. Думаю, каждый согласится, что это ведущее образовательное учреждение не только в Кузбассе, но и для Сибири: здесь работают лучшие врачи-практики, поэтому учиться сюда приезжают даже из других регионов.

Между тем, под качеством услуг подразумевается не только профессионализм, хотя, безусловно, он занимает



ведущее место. Тем не менее, для нашей клиники качество — это комплексное понятие. Во-первых, если театр начинается с вешалки, то работа клиники начинается с хорошего администратора. Очень важно, чтобы при первом звонке или посещении, будущий пациент смог получить полную и развернутую информацию о предоставляемых услугах в клинике. Более того, задача администратора подобрать врача буквально под требования и желания клиента. Стоматология — это сфера, где врач находится в непосредственной близости, вторгаясь, если можно так сказать, в личное пространство. Поэтому здесь на первом месте стоит доверие и «приятие» другого человека — в данном случае стоматолога. Поэтому могу гарантировать, что в нашей клинике мы подбираем врачей практически под темперамент пациента. Другой важной составляющей качества услуг, безусловно, является умение доктора понятно и доступно донести до пациента информацию о процессе лечения. Не надо забывать, что человек приходит к врачу с некими болевыми опасения, поэтому мы стараемся максимально успокоить его и настроить на лечение. После того, как пациент получил необходимую помощь, клиника проводит и последующий контроль качества.

— Судя по всему, именно такой комплексный подход к оказанию стоматологической помощи и привел «SMILE» к заслуженному признанию: в 2010 году Ваша компания стала

лауреатом всероссийского конкурса «Лучшие стоматологии РФ-2010». Какое достижение этого года вы бы назвали самым значимым и почему?

— Конечно же, это расширение перечня оказываемых стоматологических услуг для наших пациентов. Любое новшество — это решение, которое помогает сделать стоматологическую помощь более качественной и максимально приблизить ее к пациенту. Так, например, мы неслучайно открыли и ночное лечение: теперь пациентам не придется удалять зуб от безвыходности при острой нетерпимой боли из-за отсутствия терапевтического приема в это время суток. При этом, это лечение не ограничено снятием болевого симптома или его временным купированием, оно является абсолютно полноценным и комплексным. Кстати, среди достижений можно и назвать переезд в новый офис. Теперь он расположен в самом центре города на улице Островского, что, безусловно, решает, к примеру, вопросы транспортной доступности.

— Капил, Ваша клиника работает на кемеровском рынке уже достаточно долго. В чем секрет Вашего успеха? Какие принципы в работе для Вас являются самыми главными?

— О секретах говорить сложно. Причем, не потому что они под грифом «секретно», а, наверное, это связано с тем, что они, по сути, лежат на поверхности — это любовь к пациентам и профессиональный грамотный подход. Главное расстановка приоритетов — оказание помощи, а не ведение бизнеса. Задача нашей команды оказать грамотное лечение кемеровчанам, а также гостям города: сохраняя зубы здоровыми и красивыми, мы сохраняем здоровье наших пациентов.



ул. Н. Островского, 26  
т. (384-2) 63-09-09, 36-00-96  
www.clinicsmile.ru



# НА ВОДНЫХ ДОРОЖКАХ СПОРТИВНОГО КОМПЛЕКСА «ЛАЗУРНЫЙ»

Губернский универсальный спортивный комплекс «Лазурный» по праву считается одним из лучших центров спорта и здоровья в Кузбассе. Система услуг спорткомплекса «Лазурный» грамотна и хорошо продумана, она подходит для всех, стремящихся к активному образу жизни, движению, гармоничному физическому развитию, красоте. Плавание и дайвинг, спортивные игры на воде, большой теннис, йога, боди-билдинг и фитнес, косметология, услуги салона красоты и центра эстетической медицины – вот что сегодня предлагает кемеровчанам «Лазурный». Но, конечно основой всего в этом современном спорткомплексе является плавательный бассейн олимпийских стандартов, а главным видом спорта – плавание.

Популярность одного из древнейших видов спорта – плавания – в последнее время заметно растёт. Во всяком случае, по оценкам специалистов спорткомплекса «Лазурный», за последние три года количество посещений бассейна для индивидуальных занятий плаванием выросло примерно в пять раз. Это и неудивительно, ведь плавание тот редкий вид спортивных занятий, ко-

торый приносит удовольствие. Кроме этого, плавание по праву считается самым эффективным видом спорта, не имеющим конкурентов в оздоровительном воздействии на человеческий организм. Особенно благотворно влияет оно на сердечнососудистую и дыхательную системы, мышечный тонус и опорно-двигательный аппарат. А ещё плавание – один из видов закаливания, его положительное влияние на иммунную систему трудно переоценить.

Вероятно, многое из сказанного не является новостью для большинства. Но есть и нечто такое, о чём далеко не все догадываются. Дело в том, что гораздо более полезно не «просто плавать», а «плавать правильно», то есть каким-то определённым спортивным стилем. Ведь недаром же человечество потратило на выработку самых эффективных и полезных спортивных стилей плавания не одну сотню лет (так стиль «басс», детально описанный ещё в 1538 году, не меняет своей техники и по сей день). Так что есть смысл учиться плавать правильно.

Конечно, всё очень индивидуально и зависит от многих факторов – физиологических и психологических, от уровня физической подготовки. Говорить о стандартах по времени для обучения «правильному плаванию» вряд ли стоит, но практика показывает, что среднестатистическому человеку

(не владеющему спортивными стилями плавания) реально овладеть хорошими навыками, примерно, за 12-14 стандартных часовых тренировок под руководством персонального инструктора.

Инструкторский и тренерский состав плавательного бассейна спортивного комплекса «Лазурный» состоит более чем из двадцати профессионалов. Все они имеют высшее педагогическое образование, спортивные разряды и звания, обладают опытом подготовки спортсменов высокого уровня. Двое из них – Людмила Кравчук и Олег Калинин удостоены высокого звания «Заслуженный тренер РФ».

Хороший тренер поможет быстро научиться плавать (для тех, кто не умеет), «поставит» правильный спортивный стиль, установит режим занятий, порекомендует водные упражнения в зависимости от потребностей каждого и состояния здоровья. Кроме того, он может выступить и в роли семейного тренера – практика индивидуальных занятий для всей семьи в спорткомплексе «Лазурный» уже хорошо отработана.

Для самых маленьких спортивный комплекс «Лазурный» предлагает заня-

тия в комплексной детско-юношеской спортивной школе. Здесь дети (от 6 лет) проходят начальное обучение или занимаются классическим плаванием. В выходные дни в бассейне работает аквапарк с надувными горками и детскими игрушками – идеальное время для отдыха всей семьей.

Безопасность, заряд бодрости и хорошее настроение – всё это и многое другое есть в спортивном комплексе «Лазурный». Условия посещения плавательного бассейна вполне комфортны. Температура воды поддерживается на уровне 26–27 градусов, воздуха – 30 градусов С. Восьмая дорожка плавательного бассейна оборудована «платформой» для начального обучения плаванию – для тех, кто только начинает свой путь к большой воде. После занятий плаванием всех желающих ждёт гидромассажная ванна и просторные сауны.

Уже близки долгожданные «зимние каникулы», когда многие поедут отдыхать к тёплым морям. Сегодня, в снежном сибирском декабре ГУСК «Лазурный» идёт навстречу всем, кто хочет провести первые дни Нового года радостно и уверенно!



ГУБЕРНСКИЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС  
**Лазурный**  
источник здоровья и радости!  
пр. Советский, 70 тел. 366-242  
www.lazurniy.com





# Как проведем новогодние праздники?



**Оксана Пасынкова,**  
исполнительный директор кадрового агентства «Континент-Сибирь»

Новый Год я надеюсь, что буду встречать в кругу семьи. Ещё один год пролетел и в этом стремительном беге, в этот волшебный праздник, когда каждый независимо от возраста верит в чудо и ждёт его. Самое большое моё желание — быть со своими близкими. В каждом доме, в каждой семье ежегодно идут приготовления к этому дню, дети ожидают его с радостным нетерпением, родители с любовью думают о предстоящем детям удовольствии, мысль о праздничной ёлке наполняет все сердца. Ожидание праздника и приготовления у нас в семье не менее радостны, чем сам праздник: дети серьёзно и взволнованно пишут письмо Деду Морозу, искренне обещают быть послушными, взрослые готовят подарки и немного грустят, что ещё один год пролетел. А когда наступает праздник, всегда здорово ждать с детьми подарков под ёлкой, радоваться, что родители и близкие рядом, и от этого на душе становится особенно тепло. А ещё в нашей семье есть традиция собирать всех друзей на Рождество. Удивительно, но со многими так радостно и торжественно получается встретиться только раз в году, в этот праздник добра и света!

**Александр Острохов,**  
директор филиалов ЗАО «БФК» в г. Новокузнецк, г. Кемерово

Новый год буду встречать с друзьями в Шерегеше. Специально для этого случая арендовали коттедж. Будем кататься на лыжах, сноуборде. Мы, можно сказать, романтики, всегда выбираем для проведения праздников необычные места. Встречали Новый год на Телецком озере, в других местах, а в Шерегеше, ещё ни разу. На следующий новогодний праздник придумаем что-нибудь ещё. Сами выходные проведу дома. Конечно, не совсем... Сходим в гости, отдохнём как следует. Для нашей компании сезонность играет большую роль, поэтому в зимние месяцы объёмы работ меньше всего, и есть возможность полноценно провести все выходные. Мы вообще стараемся активно встречать каждый Новый год, чтобы потом активно прожить его.

## ГУБЕРНСКИЙ ЦЕНТР «ПРИТОМЬЕ»: ВСЕ ОСТАНУТСЯ В ВЫИГРЫШЕ!

*«Изумительно! Очень верный подход, очень высокий уровень обслуживания! Несколько дней находились здесь на сборах: довольны всем!», — в Книге почетных гостей Губернского центра отдыха «Притомье» эту запись оставили участники сборной команды Управления федеральной службы безопасности Сибирского федерального округа.*



ного мероприятия, но и организовывать проживание, питание, трансфер, и все это — по специальным тарифам) и есть один из секретов востребованности Центра в региональной спортивной сфере.

### ДЛЯ ВСЕХ – И ДЛЯ КАЖДОГО!

«Притомье» сегодня — весьма востребованный центр отдыха, комплекс действительно высокого класса. Корпоративные праздники, свадебные торжества, юбилеи с каждым годом все чаще проводятся на территории «Притомья», ведь другого настолько живописного места рядом с областной столицей просто не найти! Этот факт привлекает в Центр семьи, увлеченные активным отдыхом без лишнего экстрима.

«В теплое время года огромным успехом у отдыхающих горожан пользуется обширная аквазона, спортивная и танцевальная площадки», — подтверждает Сергей Михальченко.

Эта цитата — лишь небольшой пример того, что можно прочесть на страницах Книги. Сотни теплых слов, высказанных гостями одного из самых респектабельных гостиничных комплексов Кузбасса, отнюдь не случайны: «Притомье» — единственный в области центр подобного уровня и масштаба. Судите сами: 14 Га девственной природно-парковой зоны, отличное состояние всего номерного фонда и широкий диапазон номеров различных категорий, ресторан «Green Yard» с его изысканным и разнообразным меню, большой конференц-зал на 140 мест и малые залы для проведения переговоров, совещаний, семинаров, европейский сервис и конечно развитая оздоровительно-спортивная инфраструктура. Причем все это доступно для каждого гостя, будь то побывавший здесь президент России Дмитрий Медведев или обычный горожанин.

Зима в «Притомье» — особое время года. Лыжные пробежки в лесопарке, катание на коньках, горячая сауна с бассейном, игры на свежем воздухе, бильярд, подледная рыбалка — здесь есть все возможности для того, чтобы каждый выходные приносили радость. И если вы уже сейчас задумываетесь о том, как провести рождественские каникулы, обязательно загляните на сайт, ведь к новогодним праздникам «Притомье» ежегодно готовит сюрпризы и подарки для всех своих гостей. Подробно о специальных предложениях и скидках читайте на [www.hotelpritomye.com](http://www.hotelpritomye.com).

«Притомье» заслуживает внимания еще и потому, что в ближайшем будущем руководство комплекса планирует реализовать планы по дальнейшему развитию собственной оздоровительно-спортивной инфраструктуры. «Мы будем развивать аквазону, строительство стрелкового комплекса и площадки для пейнтбола. В планах переоборудование лечебно-санаторного корпуса в современный SPA-центр.

Приезжайте в «Притомье», ведь здесь уже позаботились о том, чтобы ваш отдых стал полноценным, а бизнес-деятельность — максимально эффективной!

### СПОРТ В МАСШТАБАХ ГУБЕРНИИ

Многие организаторы значимых для области спортивных событий при выборе места проведения мероприятия останавливают свой выбор на губернском центре.

«Располагая обширной и, что важнее, оборудованной территорией, мы можем гарантировать успешное проведение спартакиад, соревнований, обеспечить их безупречную организацию, — объясняет директор губернского центра отдыха «Притомье» Сергей Михальченко. Летом и ранней осенью в распоряжении наших гостей — стадион, футбольная, баскетбольная и волейбольная площадки, корт для большого тенниса, столы для пинг-понга, а зимой — отличные места для лыжных прогулок, каток, снежный городок».

Подобная универсальность предложения вкупе с традицией работать с гостями «под ключ» (то есть не просто предоставлять спортплощадки и сооружения для конкрет-



Губернский центр отдыха «Притомье»  
Кемеровский район, село Березово.  
тел.: **8 (3842) 39-05-31**  
факс: **8 (3842) 39-05-34**  
e-mail: [hotelpritomye@mail.ru](mailto:hotelpritomye@mail.ru)  
[www.hotelpritomye.com](http://www.hotelpritomye.com)





**Юлия Шинкарева,**  
директор ООО «Макситрэвел»

В силу своей профессии я много путешествую. Естественно, что самые частые мои визиты выпадают на страны с жарким климатом. Мне случалось отмечать Новый год с друзьями в тропиках, сказать честно, не понравилось. Нет того детского ощущения праздника, нет волнения во время боя курантов, а самое главное, мандарины пахнут не так как у нас в Сибири. Поэтому мне, более всего, приятно проводить Новый год дома с семьёй. Обожаю просыпаться в первый день нового года, когда за окном мороз, дома пахнет ёлкой, а в телефоне сообщения от друзей которые уже спешат к тебе, чтобы поздравить с Новым Годом. Есть, конечно, скептики, которые считают, что каникулы слишком длинные и заняться в них нечем, таких людей я считаю скучными и без фантазии, для меня новогодние каникулы пролетают как один день. Для нашей компании программа всегда включает в себя лыжи, снегоход, шашлыки, баню, прорубь, подарки, розыгрыши, смех и веселье. Поэтому зимние каникулы для меня это настоящий подарок от Деда Мороза, который я жду целый год.



**Андрей Фёдоров,**  
председатель правления Кредитного потребительского кооператива «Эталон»

Новогодние или Рождественские каникулы вошли в нашу жизнь не так давно, но в нашей семье уже сложилась традиция их проведения. При этом мы не выезжаем далеко из нашего города. И Новый год, и Рождество всегда считались домашними, семейными праздниками. Поэтому и эти зимние каникулы мы с женой Еленой проводим на месте, но очень интересно, с большой пользой для себя. Больше времени посвящаем спорту: занимаемся волейболом, настольным теннисом, совершаем лыжные прогулки. А ещё используем эти дни, заранее сформировав культурную программу: филармонические концерты, новые постановки наших местных театров, гастроль столичной антрепризы, художественные выставки. Поверьте, что в Кемерове достаточно культурных событий, с которыми стоит познакомиться в эти дни.

А вот поездкам мы обыкновенно посвящаем отпуск. Если зимой — а это обычно февраль — то едем к тёплому морю — на Сейшельские острова, в Таиланд. А летние отпуска проводим в самых лучших местах нашей Сибири: Горном Алтае и Шории, на Байкале, Кие или озере Яровом. Такой отдых нам по душе!

**С Новым годом!**  
**Дорогие друзья!**  
Наш праздничный новогодний стол полон угощений.  
Пусть у всех сидящих за этим столом в Новом году совсем не будет повода для кислых улыбок и горького разочарования.  
А сладких минут и острых ощущений желаем вам как можно больше.  
Живите со вкусом в Новом году и каждый день!  
Солнечного настроения!  
Ресторан ла Пальма

ла Пальма  
ресторан

Остров солнца  
в сибирском городе

Приглашаем Вас посетить новый зал по адресу:

г. Кемерово, ул. Терешковой, 41  
тел.: 8 (3842) 31-90-50  
www.Lapalma42.ru







**Данил Кузнецов,**  
директор НП СРО «Строители регионов»

Новый год — это праздник, который традиционно справляют в домашнем кругу. Потом уже, на выходных, можно поехать куда-нибудь в жаркие страны (Индонезию, Таиланд), попутешествовать, посмотреть мир. Я лично Новый год встречаю, и все последующие выходные проведу, дома с семьёй. Активно отдохнуть в Кузбассе тоже не получится, тем более, что я не любитель зимних видов спорта. Вообще считаю, что 10 дней для новогодних каникул слишком много. Это время можно было бы уделить работе, соответственно сделать что-то больше. В период становления нашей саморегулируемой организации, например, был аврал, и приходилось работать в новогодние праздники. Но сейчас такого нет, всё идёт своим чередом.



**Елена Милованова,**  
пресс-секретарь ОАО «Южный Кузбасс»

Каждый Новый год — это время новых надежд, новых мечтаний, новых стремлений. Душа просит чуда, тело — приключений, мозг — отдыха длиной в 10 дней, родные и близкие — подарков... Конечно, нам, взрослым людям, уже не замереть от восторга, когда Дед Мороз достает из мешка конфетку за прочитанный стишок, но это ни с чем не сравнимое ожидание чуда доступно каждый год и в любом возрасте. Несмотря на то, что в преддверии Нового года количество важных дел значительно увеличивается, он всё равно самый добрый и ожидаемый. И пусть покажусь предсказуемой, считаю, что встречать его надо дома. Или дома у самых близких и дорогих людей. В эту новогоднюю ночь хозяевами быть нам, и пусть гостей всего трое, хлопот масса! Причем еда — далеко не главное. В развлекательной программе кроме традиционных фейерверков — подъём на гору Югус на канатке, а также игра в снежки и лепка снеговика — вспоминаем детство! А долгие каникулы — отличная возможность сделать то, на что не хватает времени и сил при обычном рабочем графике. Пообщаться с семьей, почитать хорошую книгу, покататься на лыжах или сходить в поход (знаю тех, кто в эти дни идёт на Поднебесные Зубья, несмотря на возможные морозы и бытовое несовершенство туристических приютов). Не хочется только прилипнуть к холодильнику, телевизору и компьютеру. Световой день зимой короткий, надо ловить слабые солнечные лучи, а не отсиживаться по домам. Хотя для многих отдыха в эти каникулы не предвидится, придётся выполнять обычные трудовые обязанности...



ПАРК-HOTEL GRAAL

**Дорогие друзья!**  
**Поздравляем Вас с Наступающим Новым Годом и Рождеством!**

Это самый волшебный и радостный праздник! Его любят и ждут все, независимо от возраста. Пусть этот год станет для вас фантастически благополучным и сказочно успешным!

Как известно, для того чтобы хорошо и интересно жить и работать, нужно хорошо и интересно отдыхать. Отдыхать семьей это здорово, тем более, что наступают долгожданные новогодние каникулы...

Вы желаете удивить своих друзей и близких, провести активно праздничные дни: погулять в сосновом лесу, снять накопившуюся усталость и просто хорошо отдохнуть?

Приглашаем Вас в гости попариться с душистыми веничками в сибирских банях, принять SPA-процедуры, посетить наш новый зал с русским бильярдом. Игра на бильярде интересный, а главное активный вид отдыха!

Приезжайте, гуляйте, дышите сосновым морозным воздухом, катайтесь с горки, водите хоровод вокруг нарядной елки. Да просто не сидите дома!

Желаем Вам сказочного отдыха!



Любовь Ивановна Боброва,  
Генеральный директор ООО «ПАРК-ОТЕЛЬ ГРААЛЬ»

Кемеровский район, д. Журавлёво  
Тел.: +7 (3842) 602-166, +7 901-616-23-15, тел/факс: 602-158  
skype: park-hotel-graal  
www.park-hotel-graal.ru, e-mail: info@park-hotel-graal.ru







**Ольга Домненко,**  
начальник отдела по организации работы с потребителями-гражданами ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Каждые новогодние каникулы мы с мужем и сыном отдыхаем здесь, в Кузбассе. Мы не сторонники выездов на жаркие курорты — любим зиму со всеми её развлечениями и красотами. Например, мы традиционно ездим кататься на лыжах в сосновый бор на территории Кемерово, или выезжаем в туристический комплекс «Танай». Такими поездками мы убиваем двух «зайцев»: получаем эстетическое удовольствие от созерцания заснеженного леса и гор, а также ведём активный, здоровый образ жизни на лоне природы.



**Руслан Коновалов,**  
генеральный директор ООО «4GEO» ГИС

Я буду встречать Новый год в моём маленьком семейном кругу (я, супруга, сын — 2,5 года) в своей квартире в Серебряном бору на Радуге. В прошлый новый год сын научился чокаться с нами с первого раза, под бой курантов, в этот Новый год — продолжим. Новогодние каникулы будем проводить, наверное, в гостях у родных, друзей: шашлыки, банька... обязательно выберемся в Шерегеш (я большой любитель горных лыж, если нет возможности ехать далеко — по любому еду на «Люксус» и в субботу и в воскресенье, главное — с утра, пока погонять можно без толпы). Почему именно так? Ну не знаю. С сыном далеко не уедешь, мал ещё, кроме того, много инвестирую в развивающееся дело, поэтому в этот год не смог отложить финансы на турпоездку. А вот на следующий год — обязательно!

**Протезирование**

**ОРТОДОНТИЯ**

**НОВАЯ  
СТОМАТОЛОГИЯ**

**ЛЕЧЕНИЕ ВЗРОСЛЫХ  
И ДЕТЕЙ. ОТБЕЛИВАНИЕ**

**ХИРУРГИЯ,  
ИМПЛАНТОЛОГИЯ**

г. Кемерово, пр. Ленина, 114  
**ЗВОНИТЕ: 54-78-91, 59-78-91**  
 ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ НАМ САЙТ: [WWW.НОВАЯСТОМАТОЛОГИЯ.COM](http://WWW.НОВАЯСТОМАТОЛОГИЯ.COM)







**Валерий Плющев,**

ведущий специалист отдела по связям с общественностью ОАО «Кузбассэнерго»

*Новый год — праздник семейный, эта традиция для меня всегда была главной. Поэтому отмечать праздник будем в семье: в нашей квартире, где обязательно наряжаем непременно настоящую ёлку, под которой все найдут подарки Деда мороза, либо под Кемеровом, в доме зятя с дочерью — ещё не решили окончательно. А, может даже, с супругой в Новосибирск к давнишним друзьям поедем, с которыми дружим с молодости, либо они к нам приедут — опять-таки ещё не определились.*

*Праздник — это не только разгульное застолье (ведрами водку никогда не пили, теперь уже и возраст ограничивает питание и вкушение яств), но и разговоры обо всем: о жизни, политике, экономике (да, да!), да мало ли о чём можно поговорить русским людям, оказавшимся волею судьбы вновь на историческом перекрестке, когда будущее вновь непредсказуемое. Обязательно выходим на общественную ёлку — заряд народных гуляний необходимая вещь.*

*Новогодний праздник — это радость и счастье, но мы обязательно находим возможность вспомнить ушедших навсегда друзей.*

*А новогодние каникулы буду проводить у дочери, гулять, дышать целебным воздухом с «сосновыми и кедровыми ароматами», читать (книг необходимых море), смотреть телевизор и серьёзные кинофильмы на видео (скопилось много таких лент, которые, если не посмотришь, то жизнь ущербна), размышлять, понемногу писать. А там уже и по работе успею заскучать, что с регулярностью случается ежегодно, и с удовольствием примусь к исполнению своих профессиональных обязанностей.*

*С наступающим праздником всех!*